Aus dem Psychologischen Institut der Universität Bonn
Direktoren: Prof. Dr. Siegfr. Behn und Prof. Dr. Erich Rothacker
und dem Rheinischen Provinzialinstitut für Arbeits- und Berufsforschung
Direktor: Dr. Walter Schulz

Das Struktur- und Konstitutionsbild des Kaufmanns- und Verwaltungsberufes

Ein experimenteller Beitrag zur Psychologie des Berufes

Inaugural-Dissertation zur Erlangung der Doktorwürde

genehmigt von der Philosophischen Fakultät der
Rheinischen Friedrich-Wilhelm-Universität Bonn

vorgelegt von

Diplom-Handelslehrer Heinz Heitbaum
aus Ratingen bei Düsseldorf

1939
Droste Verlag und Druckerei K·G, Düsseldorf

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Referent: Prof. Dr. Behn

Mit Genehmigung der Fakultät kommt hier nur ein Teil der eingereichten Arbeit zum Abdruck. Die ganze Arbeit wird unter dem gleichen Titel später im gleichen Verlag erscheinen.

Meinen lieben Eltern

zu eigen

Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41546404_0132

Inhalt

Seite

Einleitung 7

1. Kapitel:

Die strukturpsychologische Eignungsprüfung und ihre Brauchbarkeit für den Kaufmannsberuf 9

a) die Eignungsuntersuchung

b) das Gutachten

c) die Bewährungskontrolle in der Berufsschule

d) die Bewährungskontrolle in der kaufmännischen Lehre

e) die Bewährungskontrolle in der Kaufmannsgehilfenprüfung

f) die strukturpsychologische Auswertung des Vergleiches zwischen der strukturpsychologischen Eignungsprüfung und der Kaufmannsgehilfenprüfung

2. Kapitel:

Körperbauformen im Kaufmanns- und Verwaltungsberuf . . 33

3. Kapitel:

Ergebniszusammenfassung 45

Einleitung

Ein Sondergebiet der Psychologie ist das Gebiet der Typologien. Eine Unzahl solcher Typologien ist aufgestellt worden nach den verschiedensten Gesichtspunkten. Doch ging die ganze Bemühung dahin, natürliche Einteilungsgrundlagen zu suchen. So wie man in der Botanik und Zoologie mit der Zeit die natürlichen Unterscheidungsmerkmale fand, so bemühen sich die Psychologen auch um eine solche natürliche Einteilung in Typen oder Grundstrukturen. Die bedeutendsten Vertreter auf diesem Gebiete sind E. R. Jaensch und Ernst Kretschmer (vgl. Literaturanhang). In der Berufspsychologie wird die Strukturpsychologie von Jaensch heute als Grundlage der Eignungsuntersuchungen genommen. Doch hat vielleicht die Konstitutionstypologie Kretschmers die gleiche Berechtigung. Der erstere begründet seine Unterscheidungsmerkmale in der mehr oder minder großen Integriertheit von Funktionen. Kretschmers Unterscheidungsmerkmale sind einerseits die Körperbauformen, andererseits die Temperamentsunterschiede, welche in übergroßer Mehrzahl mit den entsprechenden Körperbauformen in Beziehung stehen. — Die Darstellung dieser beiden Typologien kann in diesem Teildruck übergangen werden, weil dieselben genügend in Fachkreisen bekannt sind.

Die Aufgabe dieser Untersuchung besteht darin, brauchbare Unterscheidungsmerkmale zu liefern, nach denen der kaufmännische Nachwuchs auf seine Geeignetheit bzw. Ungeeignetheit für seinen Beruf geprüft werden kann. Nachdem in einer nahezu zehnjährigen Erfahrung im Rheinischen Provinzialinstitut für Arbeits- und Berufsforschung zu Düsseldorf nachgewiesen werden konnte, daß bestimmte Strukturen sich für bestimmte Berufe bzw. Berufsgruppen besonders eignen, hat man dort die Eignungsuntersuchungen auf die Strukturpsychologie Jaenschs aufgebaut. Die vorliegende Arbeit soll ein Beitrag dazu sein, die Grundstrukturen und auch die Konstitutionstypen Kretschmers innerhalb des Kaufmanns- und Verwaltungsberufes festzustellen. Sie wird dadurch eine brauchbare Grundlage im Eignungsprüfverfahren dieser Berufsgruppe.

Der kaufmännische Beruf trägt das Charakteristikum der Vielseitigkeit. Man hat bisher keine ausgesprochene Sonderbegabung auf diesem Gebiete feststellen können wie auf anderen Gebieten, so z. B.

der Mathematik, der Musik oder der Schauspielkunst. Er hat den Prüfstellen für Berufseignung bisher die meisten Schwierigkeiten bereitet. Die psychotechnische Eignungsprüfung zeitigte auch so viele Fehldiagnosen, so daß sie sich nicht bewährt hat.

In der vorliegenden Arbeit ist in einem Kapitel der Gang der Eignungsuntersuchung im Rheinischen Provinzialinstitut dargestellt, welcher den Strukturtypus nach Jaensch ermittelt. Diese Untersuchungen wurden bekräftigt durch Untersuchungen im Psychologischen Institut der Universität Bonn, wo mit dem Prismenbrillentest, dem Aubert- und dem Exnertest 25 kaufmännische Angestellte und Verwaltungsbeamte auf ihre Struktur hin untersucht wurden. — In dem anderen wurden die Konstitutionstypen innerhalb dieser Berufsgruppe festgestellt. Beide Untersuchungen bestätigten die Annahme, daß einheitliche Strukturen innerhalb dieser Berufsgruppe vorherrschend sind, so daß sie zur Grundlage für die Eignungsprüfungen dienen können.

1. Kapitel

Die strukturpsychologische Eignungsprüfung und ihre Brauchbarkeit für den Kaufmannsberuf

Der Augenblick, in welchem über den jungen Menschen bezüglich seines Berufes entschieden werden soll, ist sehr oft die Eignungsprüfung. Fast jedem Amt für Berufsberatung ist eine Eignungsprüfstelle angegliedert, die über Eignung und Nichteignung zu befinden hat. Dabei sind die Mittel und Methoden dieser Prüfstellen oft unzureichend; namentlich wenn sie nach psychotechnischer Art eingerichtet sind. Nicht einzelne Fähigkeiten entscheiden über die Eignung, sondern die Gesamtstruktur des Menschen. Und für keinen anderen Beruf ist die Eignung so schwer festzustellen wie für den Kaufmann. Erst die strukturpsychologischen Eignungsuntersuchungen, wie sie im Rheinischen Provinzialinstitut für Arbeits- und Berufsforschung vorgenommen werden, haben auch für den Kaufmannsberuf gute Ergebnisse gezeitigt. In einer nahezu zehnjährigen Tätigkeit sind diese Untersuchungen erprobt worden.

Eine solche Eignungsuntersuchung erstreckt sich über vier Stunden und zerfällt in einen theoretischen und einen praktischen Teil. Sie ist sowohl eine Begabungsprüfung, in welcher die Intelligenzhöhe (Denkfähigkeit usw.) und der Begabungsschwerpunkt (Form-Erfassung, technisches Verständnis usw.) festgestellt wird, als auch eine Analyse des Strukturtypus. Dazu wird noch der Arbeitscharakter der betreffenden Vp. festgestellt. Dieses Arbeitsverhalten gibt Aufschluß über die Weiterentwicklung der Vp. Es resultiert aus der Willenshaltung und den vitalen Äußerungen und bleibt in seiner Grundhaltung auch bei dem Pubertierenden gleich.

Von diesen drei Ergebnissen der Eignungsuntersuchung wird auf den Strukturtypus der größte Wert gelegt. Es scheint übrigens, daß der Arbeitscharakter in einer gewissen Korrespondenz zum Typus steht. Doch fehlen hier noch exakte Unterlagen. Strukturtypus und Intelligenzgrad korrespondieren nicht. In jeder Typengruppe gibt es unterdurchschnittlich, durchschnittlich und überdurchschnittlich Intelligente. Beim Kaufmannsberuf muß man eine durchschnittliche Intelligenz voraussetzen. Nur in ganz wenigen Fällen kann ein besonders gutes Arbeitsverhalten mit einer stetigen Willenshaltung eine unterdurchschnittliche Intelligenz überbrücken. Ein überdurchschnittlich

Intelligenter ist in seiner Berufswahl nicht streng an den Typus gebunden. Er kann auch Berufe ausfüllen, die seiner Struktur nicht liegen; z. B. kann ein nach außen hin integrierter Typus im Innendienst beschäftigt sein und umgekehrt. In den weiter unten angeführten untersuchten Fällen werden auch dafür Beispiele angeführt.

Aus der Reihe der Gutachten des obengenannten Institutes sind über 200 ausgewählt worden. Von diesen sind 158 einer Berufskontrolle unterzogen worden. Es sind Gutachten aus den Jahren 1934 bis 1938, deren Vpn. in ihrer Weiterentwicklung beobachtet wurden. 18 Vpn. wurden in der Lehre beobachtet und ihre dortige Bewährung in Zeugnissen und Gutachten der Abteilungsleiter, denen sie unterstellt waren, belegt. 51 Vpn. sind von mir in ihrer Weiterentwicklung in der kaufmännischen Berufsschule beobachtet worden, wo ich besonderes Gewicht auf die typisch kaufmännischen Fächer legte (Handelskunde, kaufmännisches Rechnen und Buchführung). Bei den übrigen 89 habe ich einen Vergleich zwischen der Berufseignungsprüfung und der Kaufmannsgehilfenprüfung durchgeführt; denn die Kaufmannsgehilfenprüfung ist die erste Bewährung des angehenden kaufmännischen Angestellten in der Praxis. — Damit ist das Untersuchungsmaterial dieser Arbeit aber noch nicht erschöpft. Es schließen sich hieran noch Sonderuntersuchungen, die bei älteren kaufmännischen Angestellten durchgeführt wurden, welche ihre Bewährung in einer längeren Praxis gezeigt haben. Sie erstrecken sich zum großen Teil auf Abteilungsleiter und andere, besonders bewährte Angestellte. Die Untersuchungsmethoden und Ergebnisse dieser Sonderuntersuchungen werden in den Kapiteln 4 und 5 dargelegt[1]).

Die psychologische Volluntersuchung, wie sie zur Eignungsprüfung der angehenden kaufmännischen Lehrlinge verwandt wird, besteht, wie schon erwähnt, aus einem theoretischen und einem praktischen Teil. Die theoretische Prüfung beginnt mit der Ausfüllung eines Fragebogens, der über Vorfahren und deren Beruf, ferner über Neigungen, Gesundheitszustand usw. der Vp. Auskunft gibt. Daraus kann man bis zu einem gewissen Grade die erbmäßige Verankerung des Berufswunsches und der tatsächlichen Berufseignung innerhalb der elterlichen Erblinie ersehen[2]). Danach folgt ein „Lückentest"[3]), der nach dem Steigerungsprinzip zusammengestellt ist. Die am häufigsten verwandten Tests sind „Speise und Trank" und „Arbeit und Spiel". Dieser, wie auch der nachfolgende Rechentest sind Begabungsproben, wodurch die einfachen Gedächtnis- und Denkleistungen geprüft werden. Es bedarf ja, wie wir schon sahen, neben der typengebundenen Seelenhaltung auch der durchschnittlichen Begabung zur Ausübung des Kaufmannsberufes. Zu den rein mechanischen und handwerklichen Berufen bedarf

es nicht der besonderen Ausprägung von Denk- und Gedächtnisleistungen; hier sind oft Handfertigkeiten ausschlaggebend, wie sie der praktische Teil der Prüfung zu ermitteln sucht.

Nach diesen Tests, welche noch nicht über den Typus Auskunft geben, folgen die typengebundenen. Das sind jene, aus welchen die psychische Grundhaltung bezüglich ihrer Integration bzw. Desintegration, Stabilität bzw. Labilität ersichtlich ist. Diese sollen bei einer Eignungsprüfung möglichst wieder mit einem Begabungstest verknüpft werden. Da die Integration durch alle seelischen Schichten geht und in allen festgestellt werden kann, so muß die Eignungsprüfung sich damit begnügen, sie in den höherseelischen Schichten festzustellen; wohingegen Sonderuntersuchungen, welche nur den Typus bestimmen, sich mit den von Jaensch ausgebildeten Versuchen auch in das Gebiet des Vitalen und der Wahrnehmungswelt begeben sollen. In der Eignungsprüfung dient hierzu ein Bildäußerungstest[4]), welcher in den verschiedensten Abwandlungen gegeben werden kann. Es kann ein einzelnes Bild gegeben werden oder eine Bildserie, die in der Weise zusammengestellt wird, daß möglichst für jeden Typus ein charakteristisches Bild enthalten ist. Diese Serie wird zur Auswahl der Vp. vorgelegt. Aus der Auswahl kann man dann fast einen Rückschluß auf den Typus ziehen. Es ist in dem Zusammenhang nicht uninteressant, zu erfahren, daß von 6 Vpn. einer der von mir vorgenommenen Untersuchungen 4 das gleiche Bild gewählt hatten. Die Vp. wählt sich aus der Serie das Bild, das ihr am besten gefällt. Der Vl. läßt es eine Minute betrachten und nach Rückgabe die Vp. sich dazu äußern. Er kann es auch zeichnen lassen. Beide Abwandlungen dieses Tests sind hier angewandt. Doch ist auf die schriftliche Äußerung Wert gelegt, weil die Sprache Ausdrucksmittel des Kaufmanns ist. In den Veröffentlichungen des Rheinischen Provinzialinstitutes findet sich die Bestätigung der Typengebundenheit dieses Tests. Von den Einzelbildern wurde im Rheinischen Provinzialinstitut bisher der jugendlichen Vp. „Ritter, Tod und Teufel" von Dürer oder „Die zerschossene Kirche" vorgelegt. Doch darf der Vl. die Vp. nicht bei der Aufforderung, sich über das Bild zu äußern, beeinflussen, es zu beschreiben. Denn strukturelle Verschiedenheit äußert sich darin, ob sie das Bild beschreibt, oder es zum Ausgangspunkt selbständiger Gedanken macht. Die Vp. soll sich möglichst spontan dazu äußern, um so mehr tritt ihr typologisches Bild zu Tage. Wenn noch Zeit vorhanden ist, wird auch die Bildserie gegeben zur Äußerung.

Anderen Vpn. wurde, wie schon erwähnt, das Bild gezeigt, und sie anschließend aufgefordert, zu zeichnen, was sie noch davon wußten. Dieser Test hat sich besonders bei Jugendlichen bewährt, die sich ihrer eidetischen Veranlagung nach[5]) häufig besser bildhaft als durch die

Sprache ausdrücken können. Auch diese Form der Bildäußerung ist als typengebunden festgestellt worden[6]). Unter Zugrundelegung der Ergebnisse von Kerschbaum habe ich diesen Versuch zwecks Kontrolle des Bildäußerungstests in einer Mädchenklasse der Kontor-Berufsschule durchgeführt und ein eindeutiges Strukturbild dieser Klasse erhalten. Es waren Mädchen im Alter von 16 bis 17 Jahren, die als kaufmännische Lehrlinge oder Stenotypistinnen auf einem Büro beschäftigt sind. Unsere Vermutung, daß hierzu der I_3-Typus am besten befähigt ist, wurde durch die Zeichnungen restlos bestätigt (vgl. hierzu die von Kerschbaum als für den I_3-Typus charakteristisch angegebene Zeichnung[7]). Trotz der Tatsache, daß das weibliche Geschlecht mehr dem I_1-Typus zuneigt[8]), und daß das beste Ausdrucksmittel für den Kaufmann die Sprache ist, hat dieser Parallelversuch die Ergebnisse der schriftlichen Bildäußerung bestätigt. Der Grundtenor dieser Klasse war der I_3-Typus, dem sie sich zu etwa 80% näherte. Reine I_3-Typen finden sich beim weiblichen Geschlecht selten. Aber auch bei den weiblichen Vertretern des Innendienstes scheint sich die Annahme zu bestätigen, daß die Berufseignung typusgebunden ist. Dieser Bildzeichnungstest ist auch darum gerechtfertigt, weil in der Berufseignungsprüfung derselbe bei Jugendlichen allgemein verwandt wird, also auch bei den Anwärtern für die kaufmännische Berufslaufbahn.

In dem praktischen Teil der Prüfung hat die Vp. ihre Sonderbegabung auf einzelnen Gebieten nachzuweisen. Sie beginnt zumeist mit dem „Kordelversuch“[9]). Hier hat die Vp. auf einem an der Wand hängenden Hakenbrett mit einer Kordel eine Figur nachzuziehen, die ihr in der Vorlage aufgezeichnet ist. Auch dieser Versuch hat einen doppelten Sinn: 1. daß er das „räumliche Vorstellungsvermögen und die zeichnerisch konstruktive Begabung“[10]) aufzeigt und 2. daß er uns typologische Aufschlüsse gibt; denn bei den Versuchen „zeichnen sich vor allem die stark nach außen integrierten Typen aus, deren unmittelbar räumliches Anschauungsvermögen sie zu besonders schneller Lösung befähigt“[11]). Die Zeit wird mit einer Stoppuhr gemessen. Nach der ersten Figur, welche auf der Vorlage ganz aufgezeichnet ist und auf dem Hakenbrett nur nachgezogen wird, steigt bei der zweiten Vorlage die Schwierigkeit, da jetzt nur ein Teil der Figur vorgezeichnet ist und die anderen Teile nach der Symmetrie von der Vp. ergänzt werden müssen. Damit ist auch hier, wie in fast allen Versuchen, das Steigerungsprinzip des Schwierigkeitsgrades durchgeführt. Nach der richtigen Lösung der zweiten Aufgabe können noch zwei schwierigere Vorlagen der Vp. vorgelegt werden.

An den Kordelversuch schließt sich die „Münzordnungsprobe“ an, die „auf kaufmännisch-organisatorische Begabung schließen läßt“, und

eine „Registrierprobe", welche die Schnelligkeit des optischen Überschauens und mechanisch-registratorische Begabung" erprobt[12]). Diese Versuche, welche im Grunde psychotechnischen Charakter tragen und nur psychische Teilfähigkeiten prüfen, haben sich aber doch bewährt bei der Feststellung der praktisch-kaufmännischen Begabung der Vp. Sie geben daneben auch sehr guten Aufschluß über den Arbeitscharakter der Vp., dessen Wichtigkeit für den angehenden Kaufmann nicht zu unterschätzen ist. — Die Münzprobe besteht darin, daß der Vp. ein Behälter gegeben wird, in welchem sich Blechmünzen mit aufgedruckten Zahlen von 50 bis 150 befinden. Die Vp. erhält die Anweisung, diese Münzen zu ordnen, und zwar in der Weise, daß sie jederzeit die gewünschte Münze herausgeben kann, ohne lange danach suchen zu müssen. Die Art des Ordnens ist der Vp. selbst überlassen. Auch die Art des Ordnens läßt schon bis zu einem gewissen Teil auf die Struktur und die Intensität auf den Arbeitscharakter schließen. — Nach dem Ordnen der Münzen erhält die Vp. die Anweisung, die Münzen von 50 bis 70 der Reihe nach an dem Hakenbrett an der Wand aufzuhängen, das vorher für den Kordelversuch benutzt wurde. Die einzelnen Haken sind numeriert, aber so, daß die einzelnen Nummern möglichst wahllos durcheinanderstehen. Durch die Anweisung, die Münzen der Reihe nach aufzuhängen, wird das registrierende Übersichtsvermögen der Vp. geprüft. Auch hierbei ist „der Typus der starken Außenintegration" begünstigt, da er die Aufgabe großzügig überschauend angreift, sich in der Vorstellung ein Stellenschema bildet und dann jede wahllos herausgegriffene Münze darin einordnet, während I_3 (und oft auch S_2) dazu neigt, gewissenhaft schematisch die Nummern in ihrer Reihenfolge zu suchen"[13]).

Von großer Wichtigkeit ist bei diesen praktischen Versuchen die Beobachtung des Vl. Er kann hier den Arbeitscharakter der Vp. am besten feststellen. Von diesem Arbeitscharakter aus, der sich, soweit er in der Grundstruktur des Menschen verankert ist, nicht ändert, kann man auf die Arbeitsweise im späteren Beruf schließen. Dabei ist es sehr wichtig, festzustellen, ob Begabungsmängel von der Vp. im späteren Leben durch Fleiß und Stetigkeit ausgeglichen werden können.

Für die Erprobung der technischen Begabung wird noch eine „technische Arbeitsprobe" angeschlossen, die darin besteht, daß die Vp. ein Maschinchen zusammensetzt, das sich dann in Bewegung setzen läßt. Dieser Versuch hat für Eignung zum Kaufmannsberuf nur die Bedeutung einer negativen Auslese.

Nach der Durchführung der einzelnen Untersuchungen wird ein Gutachten über die Vp. angefertigt, in welchem sowohl die Begabung (aufgegliedert nach Denkfähigkeit, Formverständnis, organisatorischer

Begabung usw.) angegeben ist, als auch der Arbeitscharakter, die Willenshaltung und die Grundzüge ihrer Persönlichkeitsstruktur. Dieser charakterliche Befund ist der wesentliche Bestandteil des ganzen Gutachtens, da er neben der reinen Begabung über die Gesamtpersönlichkeit und über die typologische Grundstruktur Aufschluß gibt. Dies ist das Neue gegenüber der psychotechnischen Eignungsmethode, welche nur über die Begabung etwas aussagen kann.

Es sei hier ein Beispiel eines charakterologischen Befundes angegeben von einem I_3-Typus, dessen Intelligenz (Denkfähigkeit usw.) knapp mittel ist (der also bei der Begabungsauslese nach psychotechnischer Methode nicht als für den Kaufmannsberuf geeignet angesehen werden würde). Er ist nach diesem Gutachten für den Beruf geeignet, wie auch das Urteil aus der Praxis beweist, das seine Vorgesetzten über ihn abgegeben haben. Das Gutachten lautet:

Charakterologischer Befund:

„Grundzüge der Persönlichkeitsstruktur: Gute Einfühlungsgabe, durchaus geistig veranlagt, in seinem praktischen Verhalten noch uneinheitlich (vermutlich entwicklungsbedingte Ursachen) (Vp. ist 14 Jahre alt, der Verf.) Sonst ruhig und strebsam.

Willenshaltung: Genügend ausdauernd, auch durchaus konzentrationsfähig.

Arbeitsverhalten: Strebsam und um Sorgfalt bemüht, aber praktisch noch nicht flüssig und durchgreifend genug.

Berufsrichtung: Ein kaufmännischer Beruf (Innendienst)“[14]).

Dieses Gutachten gibt uns Aufschluß über die gesamte psychische Haltung der Vp., über ihre Grundhaltung, wie auch über ihr augenblicklich durch Pubertätseinflüsse bedingtes unsicheres Verhalten. Die Vp. kam in die kaufmännische Lehre eines großen westdeutschen industriellen Werkes und wurde dort von ihren Vorgesetzten folgendermaßen beurteilt:

„P. zeigt sich bei Verrichtung der ihm übertragenen Arbeiten anstellig. Er hört, wenn man ihm etwas erklärt, aufmerksam zu und ist auch im allgemeinen mit seinen Gedanken bei der Arbeit. P. ist lebendig, hat ein offenes Wesen und ein ziemlich sicheres und freies Auftreten. (Im Gegensatz zu der Eignungsprüfung, wo die Sicherheit noch durch Pubertätseinflüsse getrübt war, der Verf.) Über sein Verhalten im Dienst kann Nachteiliges nicht gesagt werden. Das Urteil der im gleichen Raum mit ihm sitzenden älteren Berufskameraden ist übereinstimmend gut.“

Obwohl das Zeugnis der Vorgesetzten so allgemein gehalten ist, kann man daraus doch erkennen, daß sich unsere Vp. hier am richtigen Platz fühlt und diesen Platz auch voll und ganz ausfüllt. Wir sehen, durch dieses Gutachten ist ein brauchbarer Mitarbeiter in den kaufmännischen Innendienst geführt worden, der nach der psychotechnischen Methode nicht zu diesem Berufe zugelassen worden wäre. Umgekehrt ist es möglich, daß nach der psychotechnischen Eignungsmethode andere als brauchbar erkannt würden, welche sich in der Praxis nicht bewähren. Auch dafür werden noch Beispiele anzuführen sein.

Nach dieser oben angeführten Form werden die Gutachten angefertigt auf Grund einer Gesamtuntersuchung, wie sie vorher kurz beschrieben wurde. Es würde in dieser Arbeit zu weit führen, die Betrachtung über die Eignungsprüfung fortzusetzen und auszuführen, wie ein solches Gutachten auf Grund der Unterlagen zustande kommt. Wichtiger für uns sind die Ergebnisse dieser Gutachten und ihre Bestätigung in der kaufmännischen Berufspraxis.

Doch soll hier noch ein Gutachten über eine Verkäuferin folgen deren Eignung der Verfasser selbst im Unterricht durch „Verkaufs- und Intelligenzproben" im kaufmännischen Unterricht der Berufsschule feststellen konnte: bei durchschnittlicher Intelligenz (überdurchschnittlich Intelligente sollen hier nicht als Beispiele gewählt werden, da sie in der Berufsausübung nicht an ihren Typus gebunden sind) ist der charakterologische Befund der Vp. folgendermaßen:

„Grundzüge der Persönlichkeitsstruktur: Phantasievolle und anschauliche Erlebnisweise, gute Einfühlungsfähigkeit. Aufgeschlossene, bewegliche, umstellbare Außenhaltung (siehe die Merkmale des I_1-Typus).

Willenshaltung: Beweglich, umstel.bar; bei interessegebundenen Arbeiten aber genügend stetig.

Arbeitsverhalten: Schnell und geschickt, genügend übersichtlich und folgerichtig, wenig streng systematisch und gleichmäßig.

Berufsrichtung: Gut geeignet für Verkaufstätigkeit"[15]).

Diese Vp. hat ihre Eignung als Verkäuferin in der Praxis und Berufsschule für Verkäuferinnen erwiesen.

Zusammenfassung:

Wesentlich ist hier, daß die Struktur der einzelnen Vpn. dieses Kapitels in der oben beschriebenen Eignungsprüfung festgestellt wurde; daß also die Vpn. unter den gleichen Voraussetzungen geprüft wurden, wie alle anderen Anwärter jedes anderen Berufes in der Berufseignungsprüfung. In dieser Eignungsprüfung muß mit den vorhin be-

schriebenen Methoden aus einer großen Anzahl von Vpn. jener Teil herausgesucht werden, welcher sich für den kaufmännischen Beruf eignet. So ist der Typus der Vpn. dieses Kapitels mit den Methoden der strukturpsychologischen Eignungsuntersuchung festgestellt worden. Es soll ja hier die Methode geprüft werden, durch welche die Eignung für den Kaufmannsberuf festgestellt werden kann. Deshalb ist vorerst diese Versuchsanordnung beibehalten worden. Natürlich muß sich das Ergebnis der Typusbestimmung dieser Berufsgruppe auch mit anderen Methoden der Strukturanalyse finden lassen, die Jaensch aufgestellt hat. Letztere Untersuchungen sind vom Verfasser im Psychologischen Institut der Universität Bonn durchgeführt worden und werden in der Gesamtdarstellung veröffentlicht. Es besteht nur die Frage, ob diese Methode in jedem Falle ausreicht. Deswegen ist sie einer Bewährungskontrolle unterzogen worden bei den hier vorliegenden 158 Vpn. Es sind Lehrlinge eines großen westdeutschen Konzerns, die auf ihre Eignung hin geprüft worden sind; ferner Berufsschüler, deren Eignungsprüfung vorlag und die daraufhin vom Verfasser beobachtet wurden, und schließlich Lehrlinge, welche im Herbst 1937 und Ostern 1938 bei der Industrie- und Handelskammer ihre Handlungsgehilfenprüfung abgelegt haben. Die Bewährungskontrolle wurde also in der kaufmännischen Praxis, der Berufsschule und durch die Kaufmannsgehilfenprüfung durchgeführt.

In der Berufsschule konnte durch bestimmte Themenstellung im deutschen Aufsatz das typologische Bild der Eignungsprüfung unter Kontrolle gestellt werden. In einer Büroklasse wurden bei einem solchen Kontrollversuch 84% I_3 und I_3-affine Typen vorgefunden gegenüber 16% I_1 und I_1-affinen Typen. Damit ist auch dort der Beweis geliefert, ähnlich wie in der Büro-Mädchenklasse, daß der Grundtenor in den Büroklassen durch den I_3-Typus gebildet wird. Dabei sind jene Lehrlinge, welche als Verkäufer im Groß- und Einzelhandel tätig sind, in besonderen Klassen zusammengefaßt. Wichtiger als die Typusfeststellung war in der Schule die Feststellung der Eignung für den Kaufmannsberuf. Und diese konnte nur durch die Prüfung in den rein kaufmännischen Unterrichtsfächern erfolgen, in Handelskunde, Buchführung usw. Dagegen könnte eingewendet werden, daß dies mehr oder weniger eine Intelligenzprüfung darstelle, die keine Typengebundenheit ausweise. Darauf ist zu erwidern, daß ja eine durchschnittliche Intelligenz beim Kaufmann vorausgesetzt wird, die ständige Befassung mit dieser Materie dem adäquaten Typus leichter fällt, falls nicht überdurchschnittliche Begabung dieses ausgleicht. Das konnten Beobachtungen in dieser Klasse bestätigen.

Ein Beispiel für viele möge uns kurz die Übereinstimmung der Eignungsprüfung mit den Ergebnissen der Schuluntersuchungen dar-

legen: Schüler W. E. hatte in der Eignungsprüfung eine mittlere Denkfähigkeit gezeigt. Er war ferner im Rechnen und in den Geschicklichkeitsarbeiten mittel. Seine Gesamtintelligenz stand also auf dem Durchschnitt. Doch war seine Arbeitsweise stetig und gleichmäßig und von ernstem Exaktheitsstreben. Sein Zeugnis Ostern 1938 in der Kontor-Berufsschule hatte folgende Noten: Handelskunde „Gut bis Genügend", kaufmännisches Rechnen und Buchführung „Genügend". So zeigen diese für den Kaufmann wichtigen Fächer volle Übereinstimmung mit seiner in der Eignungsprüfung festgestellten Begabung. Sein Arbeitscharakter gibt die Gewähr dafür, daß er ein brauchbarer Kaufmann wird. Nicht immer die überdurchschnittlich Intelligenten werden ihren Beruf gut ausfüllen, sondern jene, die mit stetem Fleiß und mit Willensanspannung sich um ihren Beruf mühen. Das ist gerade für den Kaufmann des Innendienstes sehr wichtig.

Die zweite Kontrolle ist die kaufmännische Lehre. Erst die Praxis zeigt die volle Bewährung für den Beruf. Wenn die Ergebnisse der Eignungsprüfung mit den Urteilen der Praxis übereinstimmen, dann erst ist eine Gewähr gegeben für die Brauchbarkeit einer solchen Prüfung. Es wird so vieles auf seine Eignung geprüft, aber noch nie wurde die Eignungsprüfung selbst auf ihre Geeignetheit geprüft. Und das ist das Notwendige, daß sie sich in der Praxis ihre Bewährung holt. Auch hier hat die Bewährungskontrolle, welche angestellt wurde, die volle Übereinstimmung mit den Ergebnissen der Prüfung gezeigt. Ein Beispiel für viele möge das zeigen: Vp. B. ist von mittlerer Intelligenz; Denkfähigkeit, organisatorische Begabung, Formverständnis sind mittel. Im charakterologischen Befund zeigt sie sich folgendermaßen:

„Grundzüge der Persönlichkeitsstruktur: Im Gesamtverhalten strebsam, mit genügender Einfühlungs- und Anpassungsfähigkeit.

Willenshaltung: Genügend ausdauernd.

Arbeitsverhalten: Befriedigend systematisch und übersichtlich, auch um Sorgfalt und Gründlichkeit bemüht.

Berufsrichtung: Ein kaufmännischer Beruf (Innendienst)"[16]).

Die Praxis hat für ihn dasselbe Urteil, obwohl es sehr allgemein gehalten ist — was dafür spricht, daß auch die Urteilenden dem I_3-Typus angehören. Die „abstandwahrende Grundhaltung" verbietet ihnen, ihr Urteil konkreter zu fassen. Es lautet: „B., Lehrling seit 1. April, ist etwa fünf Monate in der Abteilung X. Während dieser Zeit hat er fleißig und gewissenhaft die ihm übertragenen Arbeiten ausgeführt und erkennen lassen, daß er sich in die bisherigen Dienstverrichtungen gut hineingefunden hat. Seine Leistungen deuten auf Geschick und Zuverlässigkeit. In seiner Führung, bei zurückhaltendem,

etwas weichem Charakter (I_3-Typus, der Verf.), hat B. zu Tadel im allgemeinen keinen Anlaß gegeben. Sein Verhalten den Berufskameraden gegenüber war stets höflich und zuvorkommend."

So hat auch die praktische Lehre gezeigt, daß die strukturpsychologische Eignungsprüfung auf dem besten Wege ist, ein brauchbares Instrument in der Berufsanalyse zu werden. Dies ist selbst bei dem am schwersten durch die Eignungsprüfung zu erfassenden Beruf, dem Kaufmannsberuf, möglich, wie die bisher angeführten Beispiele zeigen. Diese lassen sich beliebig vermehren. Es ist aber nicht allein Aufgabe dieser Arbeit, die Geeignetheit dieser Eignungsprüfung darzulegen, sie soll vornehmlich das Typenbild dieses Berufsstandes ermitteln.

Als dritte Bewährungskontrolle der Eignungsprüfung dient ein Vergleich zwischen ihr und der Handlungsgehilfenprüfung. Die Handlungsgehilfenprüfung ist die erste praktische Bewährung des jungen angehenden Kaufmannsgehilfen. Sie wird bei der Industrie- und Handelskammer durchgeführt und ist die Abschlußprüfung nach Beendigung der vorgeschriebenen Lehrzeit. Bis jetzt hat sie noch den Charakter der Freiwilligkeit. Somit erhöht sich hier ihr Wert als Bewährungsfaktor: denn es werden sich zur Ablegung dieser Prüfung nur solche melden, die sich in ihrem Beruf sicher fühlen, außer wenn die Firma die Ablegung dieser Prüfung ihren Lehrlingen zur Pflicht macht. In ihr werden insbesondere kaufmännisches Denken und praktische kaufmännische Fertigkeiten, wie Buchführung usw., geprüft, so daß sie für den angehenden kaufmännischen Angestellten nicht allein eine Prüfung seines kaufmännischen Wissens ist, sondern seiner ganzen Persönlichkeit. Sie prüft, ob der Lehrling zu selbständigem kaufmännischem Arbeiten fähig ist; kurz, ob er würdig ist, kaufmännischer Angestellter zu werden. Die „Voraussetzung für die Zulassung zur Kaufmannsgehilfenprüfung ist in formaler Hinsicht das Vorliegen eines ordnungsmäßig abgeschlossenen und in die Lehrlingsrolle der Industrie- und Handelskammer eingetragenen Lehrvertrages, in sachlicher Hinsicht die Beendigung der Lehrzeit und die Anerkennung des Ausbildungsverhältnisses als kaufmännisches Lehrverhältnis"[17]). Besonderes Gewicht wird auf die praktische Lehrzeit in einem von der Kammer anerkannten Betriebe gelegt, wodurch dem Lehrling die Möglichkeit geboten ist, das kaufmännische Leben kennenzulernen. Die Kammer wacht darüber, daß nicht jeder beliebige Betrieb kaufmännische Lehrlinge ausbilden darf und ferner, daß der angehende kaufmännische Angestellte mit einem Mindestmaß an wirtschaftlichen Kenntnissen in die Praxis kommt. Dieser Kontrolle ist das hohe Maß an kaufmännischem Wissen unserer junge kaufmännischen Angestellten zu danken. Sie wacht aber auch über die Ausbildung durch die Schule. In vielen Gegenden Deutschlands liegt das Handelsschulwesen

ganz in ihrer Hand. Dort wo das Schulwesen städtisch ist, ist sie um enge Zusammenarbeit mit der Schule bemüht. Sie zieht deren Lehrkräfte zu ihren Prüfungsausschüssen heran. So sucht die Kammer die praktische und theoretische Ausbildung der angehenden Kaufleute zu fördern. Durch die Kaufmannsgehilfenprüfung gibt sie den bisherigen Lehrlingen das Recht, sich nun als vollwertige Kaufleute zu fühlen, und übt die Bewährungskontrolle über das Maß an kaufmännischem Wissen und Können aus. Als Prüfungsgebiete sind vorgeschrieben:

„1. Allgemeines kaufmännisches Wissen und Können, also das, was üblicherweise als Handelskunde, betriebswirtschaftliches Wissen u. ä. bezeichnet wird;

2. spezielles Fachwissen der betreffenden Gruppe“[18]).

Die kaufmännischen Betriebe teilt die Industrie- und Handelskammer in verschiedene Gruppen ein. So unterscheidet sie die Gruppen Industrie, Großhandel, Einzelhandel usw. Für die Prüfung wird dann nochmals eine besondere Spezifikation in größeren Gruppen vorgenommen; namentlich dort, wo die Anzahl der Lehrlinge von selbst eine Aufteilung der Prüflinge in einzelne Prüfungsgruppen notwendig macht. So teilt man die Industrie auf in Textilindustrie, Nahrungsmittelindustrie, Eisenindustrie, Glasindustrie usw. Im Großhandel wird die Einteilung analog vorgenommen. Und jede dieser einzelnen Gruppen erhält neben den Aufgaben der allgemeinen kaufmännischen Wissensgebiete besondere Aufgaben des bestimmten Fachgebietes.

Damit werden von Anfang an die einzelnen kaufmännischen Angestellten in besondere Branchen festgelegt und ein späterer Wechsel in eine andere Branche soll möglichst vermieden werden. Damit verfolgt sie die Absicht, möglichst hochqualifizierte Facharbeiter für jede Branche auszubilden. Das heißt nicht, daß ein Wechsel in den Betrieb einer anderen Branche ausgeschlossen oder für den Betreffenden nur unter großen Schwierigkeiten möglich wäre. So verschieden sind die kaufmännischen Arbeiten in den einzelnen Gruppen nicht. Aber hier soll das Bestreben gefördert werden, ein gutes Stammpersonal für jede Branche heranzubilden, das nicht immer in andere Betriebe hinüberwechselt. Wo jemand viel wechselt, gilt das als ein Zeichen von Unzufriedenheit, das auch bedingt sein kann durch seine Nichteignung für den kaufmännischen Beruf. Es erwächst daraus für die Berufsberatung die größere Aufgabe, den einzelnen Anwärter für den kaufmännischen Beruf gleich in die für ihn geeignetste Branche zu leiten. Das bedingt notwendig eine feinere Aufteilung der Eignungsprüfung und ihrer Ergebnisse auf Grund der Typologie, welche uns auch, wie anschließend aufgezeigt wird, die typologische Zusammensetzung in den einzelnen

Branchen dartut. Selbst branchenmäßig zeigt das Typenbild eine gewisse Verschiebung, die sowohl bedingt ist aus der zu bearbeitenden Materie – die Branchen mit weicherem Material nähern sich dem I_1-Typus – als auch in dem Überwiegen der Verkaufstätigkeit (Außendienst) oder der Bürotätigkeit (Innendienst).

Es ist somit ersichtlich, daß diese Kaufmannsgehilfenprüfung das beste Bewährungsmittel für den kaufmännischen Lehrling ist, zumal sie nicht ihr „Hauptgewicht auf theoretische und schematisch abgefragte Kenntnisse" legt[19]), sondern die Gesamtpersönlichkeit eines Kaufmannsgehilfen der betreffenden Branche prüft. Ja, es besteht die Forderung, die Prüfung auch in branchemäßig eingerichteten Räumen vorzunehmen, so z. B. beim Einzelhandel in „Verkaufsräumen des betreffenden Geschäftszweiges"[20]). Diese Prüfung, welche so die Gesamtpersönlichkeit des Kaufmanns und Kaufmannsgehilfen erfaßt, ist aber auch die beste Bewährungskontrolle der Eignungsprüfung, und sie muß uns guten Aufschluß geben können über das Strukturbild des Kaufmannsberufes, so wie es sich branchenmäßig abwandelt. Der Vergleich zwischen den beiden Prüfungen ist bei 89 Lehrlingen durchgeführt worden. Ihr Typenbild wurde in der strukturpsychologischen Eignungsprüfung ermittelt und ihre kaufmännische Bewährung haben sie in der Kaufmannsgehilfenprüfung erfahren. Die Herausarbeitung des Typenbildes ist für die einzelnen Gruppen klar ersichtlich und entspricht unserer Vermutung. — Nur auf einen Mangel dieses Vergleiches muß noch hingewiesen werden: Wegen der Freiwilligkeit beider Prüfungen sind in dieser Aufstellung die überdurchschnittlich Talentierten nicht zu erfassen, sei es, daß das Arbeitsamt wegen ihrer überdurchschnittlichen Schulleistungen die Eignungsprüfung nicht vorgenommen hat, oder daß der Kandidat, von seiner Brauchbarkeit überzeugt, nicht dorthin gegangen ist. Auch gibt es überdurchschnittlich Begabte, welche die Kaufmannsgehilfenprüfung nicht ablegen, weil sie im Vertrauen auf ihre Fähigkeiten diese für unnötig halten. Aber dies kann das Strukturbild nur klarer zutage treten lassen, weil so jene ausgenommen sind, welche in der Berufswahl nicht so streng an die strukturmäßige Berufsrichtung gebunden sind. Das schließt aber für jene nicht aus, daß sie trotzdem dieser strukturgebundenen Richtung folgen sollen, weil sie darin ihre Kräfte besser entfalten und mehr leisten können, als in einem ihrer Struktur entgegengesetzten Berufe.

Von den Lehrlingen, welche sich der Handlungsgehilfenprüfung unterzogen hatten, wurde bei 89 der Vergleich durchgeführt. In 84 Fällen konnte der Strukturtypus ermittelt werden. Bei fünfen war er nicht eindeutig feststellbar, weil sie noch nach der alten psychotechnischen Methode geprüft wurden. Hierbei trat eine große Anzahl Typenlegierungen (Mischtypen und Typenübergänge) auf, die in der

Arbeit in der Weise verwertet wurden, daß ihre größte Affinität zu irgendeinem der Typen festgestellt wurde, und sie diesem zugeteilt wurden. Somit haben sich hier Typenkreise gebildet, zu denen sowohl die reinen Typen, als auch die dem Typus affinen Formen enthalten sind. Es darf nämlich hierbei nicht vergessen werden, daß es keine Laboratoriumsversuche sind. Das Leben hat mehr Variationen als reine Typen. Aus den Ergebnissen ersehen wir aber doch die Brauchbarkeit des Verfahrens. Über besonders hervorstechende Mischtypen soll noch im besonderen die Rede sein.

Von diesen 84 Lehrlingen waren 34 in der Industrie beschäftigt, 25 im Großhandel, 5 im Einzelhandel, 9 bei den Versicherungen, 5 bei Banken und Sparkassen und 6 bei Verkehrsgewerben und Auskunfteien. Je größer in den einzelnen Branchen die Anzahl der Vpn. war, desto genauer wurden die Untersuchungsergebnisse. In der Kaufmannsgehilfenprüfung wurde, wie schon erwähnt, nach Branchen geprüft. Einzelne Branchen waren noch unterteilt. Diese Unterteilung wurde hier benutzt und zu Untersuchungsgruppen zusammengefaßt: die Industrie in Eisenindustrie, Holz-, Textil-, Glas-, Stein- und pharmazeutische Industrie und in sonstige Industrie, worin die Nahrungsmittelindustrie die erste Stelle einnahm. Bei den Lehrlingen dieser Gruppen wurde auf Grund der früher erfolgten Eignungsprüfung der Strukturtypus festgestellt. Es hat sich dabei herausgestellt, daß von den 34 Vpn. der Industrie 14 dem I_3-Typus angehörten, 3 dem I_2-Typus, 13 dem I_1-Typus, 2 dem S_1-Typus und 2 dem S_2-Typus. Davon waren in der Eisenindustrie 26 beschäftigt, die sich typologisch in folgender Weise aufgliederten: 13 gehörten dem I_3-Typus an, 2 dem I_2-Typus, 8 dem I_1-Typus, 1 dem S_1-Typus und 2 dem S_2-Typus. Wir sehen in der Industrie das Übergewicht des I_3-Typus sehr deutlich. Doch der I_1-Typus steht ihm nicht viel nach. Alle anderen Typen sind hier bedeutunglos. Von Interesse ist noch, daß fast durchweg alle I_3-Typen innendienstliche Arbeiten (in der Buchführung, Kalkulation usw.) verrichten, wohingegen die I_1-Typen vorwiegend in den Verkaufsabteilungen tätig sind. Das Bild verschiebt sich in der Eisenindustrie – nach unserer bisherigen Erkenntnis fast mit Notwendigkeit – zugunsten des I_3-Typus. Die Eisenindustrie braucht wieder mehr Angestellte für den Innendienst; die Betriebsführung, Kalkulation und die Betriebsbüros sind hier umfangreicher. Auch spielt wohl die Bearbeitung des Werkstoffes eine, wenn auch unerhebliche Rolle. Das sehen wir aber deutlicher bei der Holzindustrie und den mit ihr in einer Gruppe zusammengefaßten Industrien. Hier waren von den untersuchten Lehrlingen 7 beschäftigt. Davon waren 1 I_3-Typus, 1 I_2-Typus, 4 I_1-Typen und 1 S_1-Typus. Das Typenbild verschiebt sich trotz der geringen Anzahl der Vpn. deutlich zum I_1-Typus hin. Auch hier haben

wir Industrie vor uns, auch diese Angestellten sind in nicht geringerem Maße im Innendienst tätig. Wohl sind hier nie so übergroße Unternehmen wie in der Eisenindustrie. Die Verkaufsorganisationen nehmen hier zu an Bedeutung. Doch restlos erklären diese Gründe die Verschiebung nicht; man muß die Erkenntnis hinzunehmen, die W. Schulz schon herausgearbeitet hat[21]), daß der Werkstoff den Arbeiter der Faust, welcher damit täglich umzugehen hat, formt. Den weichen Werkstoff, wie Holz, Textil, Glas usw., ver- und bearbeitet zumeist der I_1-Typus, wohingegen die Eisen- und Stahlindustrie überwiegend den I_3-Typus beschäftigt. Dieser Werkstoff scheint auch in gewissem Sinne den kaufmännischen Angestellten der entsprechenden Branche zu beeinflussen. Anders ist meines Erachtens diese Verschiebung nicht restlos zu erklären. Das ist noch deutlicher ersichtlich, wenn man die Nahrungsmittelindustrie dazunimmt, aus der nur eine Vp. vorhanden war, welche dem I_1-Typus angehörte. Das Typenbild ist von den beiden Grundtypen I_3 und I_1 beherrscht. Es bestätigt die Vermutung, daß im kaufmännischen Innendienst der I_3-Typus vorherrscht, während im Außendienst der I_1-Typus überwiegt. Dieses Verhältnis der beiden Strukturen zueinander in dieser Kaufmannsgehilfenprüfung gibt ein klares Bild von ihrer Aufteilung in der Industrie.

Der I_2-Typus verschwindet in der Industrie fast ganz; ebenso die S-Typen. Der I_2-Typus ist der Typus der Wertbereiche. Er ist überwiegend bei solchen Beamten anzutreffen, welche in ihrem Berufe eine soziale Funktion haben. Den Auflösungstypen (S) fehlt Ausdauer und Stetigkeit im kaufmännischen Schaffen. Sie sind dort selten anzutreffen. Wenn sie dort sind, dann haben sie nur eine Ausdauer, nämlich in dem Streben, höherzukommen. Häufig entfalten sie einen ungesunden Ehrgeiz. Ihre eigentliche Bedeutung für den Kaufmannsstand wird weiter unten noch dargelegt werden müssen.

Im Großhandel verschiebt sich das Typenbild zum I_1-Typus hin. Von 25 Lehrlingen gehörten 8 dem I_3-Typus an, 2 dem I_2, 12 dem I_1 und 3 dem S_2-Typus. Hier sieht man deutlich das Übergewicht des Außendienstes über den Innendienst. Doch ganz fehlen die Arbeiten des Innendienstes, insbesondere der Buchhaltung, im Großhandel nicht. Das prägt sich auch im Typenbild aus. So ist das Verhältnis des I_1 zum I_3 wie 12 zu 8 ein Abbild des Verhältnisses der im Außendienst (Ein- und Verkaufsabteilungen) zu den im Innendienst (Buchhaltung) beschäftigten kaufmännischen Angestellten. Auch dies hier gefundene Ergebnis entspricht wieder den wirklichen Verhältnissen in der Praxis. Diese Gruppe wurde aufgeteilt nach den Waren, welche dort verkauft wurden. So erhielten wir eine Einteilung ähnlich wie in der Industrie in die drei Untergruppen: 1. den Großhandel in Eisen- und Haushalt-

waren, 2. in Holzwaren, Baustoffe usw. und 3. in Nahrungsmittel. Im Eisenhandel waren 10 der untersuchten Lehrlinge beschäftigt, von denen 3 dem I_3-Typus, 1 dem I_2-, 5 dem I_1- und 1 dem S_2-Typus angehören. Auch hier sehen wir das Übergewicht des I_1-Typus über den I_3-Typus, während die anderen Typen unbedeutend sind und der S_1 überhaupt verschwindet. Der S_1-Typus ist im Untersuchungsmaterial für den kaufmännischen Beruf am wenigsten zu finden. Der I_3-Typus bleibt auch hier in seiner Häufigkeit gegenüber dem I_1-Typus zurück. Doch ist er in dieser Gruppe häufiger zu finden als in der Gruppe des Handels in Holzwaren, Baustoffen usw. Das Typenbild ist dort wie folgt: Von 10 Lehrlingen gehören 2 dem I_3-Typus, 1 dem I_2, 6 dem I_1 und 1 dem S_2-Typus an. Auch im Nahrungsmittelhandel, aus welchem 5 Lehrlinge kamen, ist die gleiche Gesetzmäßigkeit vorhanden. Dort verteilen sich die Strukturen wie folgt: $I_3 = 1$, $I_2 = 1$, $I_1 = 2$ und $S_2 = 1$. Es müssen sich aber noch Sonderuntersuchungen anschließen, die das genaue Typenbild des Kaufmannsberufes festigen. — Wir sehen aber schon aus dem Typenbild der Gruppe Großhandel die eindeutige Tendenz zum I_1-Typus hin. Und dieses Ergebnis kann als gesichert angesehen werden. Es bestätigt unsere Vermutung bzgl. des I_1-Typus sowie die über die Funktion des Großhandels (überwiegend Kundendienst!).

Auch der Einzelhandel lieferte uns nicht genügend Vpn. Von 5 Vpn. gehörten 4 dem I_1-Typus und 1 dem S_2-Typus an. Wenn man bedenkt, daß die einzige Funktion des Einzelhändlers das Verkaufen ist, dann ist der I_1-Typus mit seiner starken Kohärenz zur Außenwelt dazu befähigt. Der S_2 besitzt häufig das Talent zu schauspielern[22]). Dank dieser Fähigkeit kann er auch die Funktionen eines Verkäufers vollziehen. Doch wird er sich in dieser Rolle nur dann wohlfühlen, wenn er darin seinen größten Nutzen sieht. So ist es nicht verwunderlich, wenn er auch in dieser Gruppe wiederzufinden ist. Der verstandesmäßig beherrschte S-Typus ist sehr wohl zu einer geordneten Arbeit fähig trotz seiner Labilität, die aber die Möglichkeit offen läßt, daß er abgleitet. Wegen der geringen Anzahl der Vpn. konnte das Typenbild des Einzelhandels nicht mehr weiter aufgegliedert werden. Es zeigt aber deutlich die Beziehung zu I_1-Typus und bestätigt somit unsere Vermutung über diesen Typus.

Es folgen nun noch einzelne Untersuchungen über besondere Betriebe, die auch nach der Prüfungspraxis der Kaufmannsgehilfenprüfung getrennt von den anderen behandelt werden. Da sind zuerst die Banken zu nennen, welche den Geldverkehr im Kaufmannsleben regeln. Auch hier standen uns nur 5 Vpn. zur Verfügung. Diese gliedern sich typologisch folgendermaßen auf: 3 vom I_3-Typus, 1 vom I_1- und 1 vom S_1-Typus. Die Vp. des Typus I_1 war bei einer Sparkasse beschäftigt, die ihren Kundenverkehr auf die große Anzahl der kleinen

Sparer auszudehnen hat. Den großen Publikumsverkehr bewältigt am besten dieser I_1, wohingegen die Konzentration, welche zum Geldgeschäft notwendig ist, mehr dem I_3-Typus liegt. Aber der S_1-Typus scheint hier falsch am Platze. Höchstens der S_2-Typus mit der verstandesmäßigen Beherrschung kann diesen Platz ausfüllen. Die Sonderuntersuchungen bestätigen diese Annahme.

In der Gruppe Verkehr (wozu auch die Auskunfteien gerechnet wurden) hatten wir 6 Vpn., welche sich auf die einzelnen Typen so verteilen: 1 auf den I_3-Typus, 1 auf den I_2-, 2 auf den I_1-, 1 auf den S_1- und 1 auf den S_2-Typus. Man sieht hier eine leichte Tendenz zum I_1-Typus hin. Aber meines Erachtens ist mit diesem Bilde wenig anzufangen. Höchstens ist daraus zu entnehmen, daß von allen bisherigen kaufmännischen Arbeiten die Tätigkeit in den Verkehrsgewerben am wenigsten typengebunden ist. Der Grund mag darin liegen, daß diese Arbeit keinen so streng kaufmännischen Charakter hat. Aus dem Auskunfteiwesen ist ein Lehrling darunter, welcher dem S-Typus angehört — einem Typus, dem diese Arbeit wohl am meisten liegen dürfte. Seine Aufgabe ist es, alles Wissenswerte in Erfahrung zu bringen und darüber gegen Geld Auskunft zu geben.

Bei den Versicherungen lagen die Ergebnisse von 9 Vpn. vor, von denen 3 dem I_3-Typus, 1 dem I_2-Typus und 5 dem I_1-Typus angehörten. Die Arbeiten der Versicherungen zerfallen sowohl in reine Bürotätigkeit als auch in reinen Kundendienst, den die Agenten versehen. In der Kaufmannsgehilfenprüfung werden diese beiden Gruppen zusammen geprüft. Das ist ein großer Nachteil dieser Prüfung. Wenn sie für den reinen Bürodienst ausgerichtet ist, dann versagen häufig die Agenten. Und wenn sie mehr auf die Agenten abgestellt ist, dann ist es für die Lehrlinge zum Nachteil, welche nur im Innendienst tätig sind. Deswegen gibt diese Zusammenstellung kein richtiges Bild von dem Anteil der einzelnen Typen in diesem Beruf. Auch ist es interessant, zu erfahren, daß von denen, welche nicht die Handlungsgehilfenprüfung bestanden haben, die Mehrzahl aus der Versicherungsbranche stammt. Davon war bei dem größten Prozentsatz die Intelligenz durchschnittlich, so daß sie die Prüfung von dem Gesichtspunkt aus betrachtet hätten bestehen müssen. Es liegt hier offenbar ein Fehler der Handelskammer vor, welche eigentlich in der Kaufmannsgehilfenprüfung die Lehrlinge des Innendienstes und des Außendienstes trennen müßte. Man könnte ja beide einer der anderen Gruppen zuteilen, in welchen der Innen- oder Außendienst überwiegt. Aber die eine Erkenntnis hat uns diese Zusammenstellung doch gebracht, daß auch in der Versicherungsbranche die beiden Typen I_1 und I_3 das Typenbild beherrschen. Und das entspricht auch wieder unserer Annahme; denn der I_3-Typus ist der

Typus des Innendienstes und der I_1 ist der Agent, welcher den Verkehr mit dem Kunden pflegt.

In der nachfolgenden Zusammenstellung sind die oben ermittelten Ergebnisse auf die Maßzahl 100 bezogen zusammengefaßt.

	Bank	Industrie	Versicherung	Großhandel	Verkehr	Einzelhandel
I_3	60	41,2	33,3	32	16,7	—
I_2	—	8,8	11,1	8	16,7	—
I_1	20	38,2	55,6	48	33,2	80
S_1	20	5,9	—	—	16,7	—
S_2	—	5,9	—	12	16,7	20

Aus dieser Zusammenstellung ist der prozentuale Anteil jedes Strukturkreises in den einzelnen Gruppen ersichtlich. Wenn auch die Ergebnisse in ihrem Verhältnis zueinander nicht als gesichert betrachtet werden können, so zeigt diese Zusammenstellung doch deutlich die überragende Stellung, welche die beiden Typen I_3 und I_1 innerhalb des Strukturbildes beim Kaufmannsberuf einnehmen. Die Tatsache scheint also hiermit gesichert zu sein, daß der Kaufmannsberuf von diesen beiden Typen am meisten bevorzugt und ausgefüllt wird. Aus dem Vergleich beider innerhalb der Gruppen ist auch die zweite Tatsache als sicher zu entnehmen, daß nicht die Gruppen als solche den Ausschlag geben, sondern die Arbeit, die dort verrichtet wird; daß jene Gruppen, welche mehr Bürodienst und weniger Kundendienst haben, von dem I_3-Typus, und jene, welche mehr Kundendienst und weniger Bürodienst haben, vom I_1-Typus bevorzugt werden. Das sieht man am deutlichsten an dem Vergleich dieser beiden Typen innerhalb der Industrie, des Großhandels und des Einzelhandels. Während in der Industrie noch der I_3-Typus überwiegt, so wandelt sich das Bild schon in der Gruppe Großhandel, und der I_1-Typus hat hieran den größeren Anteil. Im Einzelhandel verschwindet bei den untersuchten Fällen der I_3-Typus ganz. So ist das Typenbild der angehenden kaufmännischen Angestellten, das in der Eignungsprüfung ermittelt wurde, innerhalb der einzelnen Branchen sehr gut zutage getreten.

Doch wir erkennen die Bedeutung des Strukturtypus für den Kaufmann noch deutlicher in der Betrachtung jener Fälle, welche die Handlungsgehilfenprüfung nicht bestanden haben. Jene, deren Intelligenz unter dem Durchschnitt steht, scheiden hier selbstverständlich aus. Besonders drei charakteristische Fälle aus der Versicherungsbranche sind hier zu erwähnen, bei denen laut Eignungsprüfung die Intelligenz durchschnittlich war. Als erster ist der Lehrling Sch. K. zu nennen, dessen Denkfähigkeit mittel bis gut ist. Seine Allgemeinintelligenz liegt

eher über als unter dem Durchschnitt. In seinem „Arbeitscharakter liegt ihm selbständige Organisation weniger, bei registrierender Tätigkeit ist er flink und eifrig; sein Exaktheitsstreben ist ausreichend." Das ist eine Gesamthaltung, wie sie für einen Kaufmann geschaffen zu sein scheint. Daneben ist sie „bei leicht subjektiv gefärbter Erlebnisform einfühlend und aufgeschlossen, von leichten Konzentrationsschwankungen abgesehen doch bemüht und im ganzen genügend ausdauernd"[23]). Trotz des verschwommenen Typenbildes mit verschiedenen Mischungen tritt doch in der Gesamthaltung die subjektiv gefärbte Erlebnisform in Verbindung mit einem einfühlenden und aufgeschlossenen Wesen in den Vordergrund, welches die charakteristischen Merkmale des S_1-Typus sind. Dieses bestätigt aber die Behauptung, daß der S_1-Typus für den Kaufmannsberuf unbrauchbar ist, selbst wenn er in unserem Typenbild an einigen Stellen einmal auftritt. Dieser Grundhaltung ist es auch wohl zuzuschreiben, daß er in der ersten Bewährungskontrolle, der Handlungsgehilfenprüfung, versagte. Wenn der labile Grundzug der S-Struktur nicht vorhanden wäre, dann hätte dieser die Grundstruktur eines I_1. Und als solcher würde er zweifelsohne im Kaufmannsberuf, und zwar im Außendienst, sein Betätigungsfeld gefunden haben. In der Versicherungsbranche hätte er als Agent tätig sein können.

Als zweites Beispiel ist hier der Lehrling H.J. zu nennen, dessen Intelligenz überwiegend gut ist. Er „arbeitet systematisch, eifrig, flink und geschickt. Sein Exaktheitsstreben ist genügend entwickelt." Seine „Erlebnisform ist anschaulich und beweglich; vorwiegend augenblicksbetonte, doch auch befriedigend ausdauernde Willenshaltung"[24]). Auch dieser ist in der Versicherungsbranche tätig und versagte in der Kaufmannsgehilfenprüfung. Die Psychotechnik würde hier vor einem Rätsel stehen. Doch nach der typologischen Eignungsprüfung durfte er niemals im Innendienst tätig sein. Doch da er Aufgaben des Innendienstes in der Handlungsgehilfenprüfung lösen mußte, so kommt das einer Beschäftigung im Innendienst gleich. Nur überdurchschnittlich Begabte aus dem Typenkreis des I_1, dem diese Vp. sehr nahe steht, können die Arbeiten des Innendienstes im Kaufmannsberuf erledigen. Wenn in der Versicherungsbranche die Kaufmannsgehilfenprüfung eine Teilung erführe zwischen jenen, die im Bürodienst tätig sind, und den Agenten, welche den Kundendienst vollziehen, dann hätte er die Prüfung für letztere bestanden.

Als drittes Beispiel in dieser Reihe ist der Lehrling H.K. zu nennen, dessen Denkfähigkeit in dem Eignungsgutachten als gut bezeichnet wird. Seine „Arbeitsweise" wurde als sicher angegeben, ferner wurde sie als „eifrig und systematisch, doch weniger wendig und reaktions-

schnell" bezeichnet. „Sein Exaktheitsstreben ist fast als gut zu bezeichnen. In seiner Erlebnisform ist er vorwiegend nüchtern und wirklichkeitsnahe. Eine noch vorhandene Unsicherheit macht sich nach außen hin wenig bemerkbar. Die Willenshaltung ist ziemlich stabil und ausdauernd"[25]). So urteilt das Gutachten. Danach müßte H. K. einer aus dem Kreise des I_3-Typus sein und für den Innendienst gut zu gebrauchen. Das Gutachten sagt dasselbe von ihm aus: „H. K. ist für kaufmännische Berufe (Bürodienst, Innendienst) geeignet." Und doch hat er in der Kaufmannsgehilfenprüfung versagt. Außer in Rechnen versagte er in allen Fächern (Buchführung, Handelskunde mit Schriftverkehr usw.). Die Prüfungsunterlagen machten den Eindruck, als stände seine Allgemeinintelligenz unter dem Durchschnitt. Auch das Schriftbild der Vp. zeigt eine große Unausgeglichenheit. Das ist einer der ganz wenigen Fälle, in denen das Gutachten der Eignungsprüfung vom Ergebnis der Handlungsgehilfenprüfung differiert.

Charakteristisch an diesen drei Fällen ist, daß sie alle aus der Versicherungsbranche stammen. Es ist bei beiden Prüfungen die Tätigkeit des Außen- und Innendienstes zu berücksichtigen, damit berufliche Fehlleitung ausgeschlossen ist. Aber leider hat die Berufseignungsprüfung auf die eigentliche Berufswahl keinen Einfluß. Aber jene, welche Lehrlinge in der kaufmännischen Praxis einstellen, sollten es sich zur Pflicht machen, durch eine typologische Eignungsprüfung den Strukturtypus des Lehrlings festzustellen, damit sie daraus seine Eignung für den Innen- oder Außendienst ersehen können und danach ihm einen entsprechenden Platz anweisen. Auch die Industrie- und Handelskammern müßten bei ihren Kaufmannsgehilfenprüfungen auf die verschiedene Struktur der Lehrlinge Rücksicht nehmen. Die Prüfungen für den Außendienst müßten anders gestaltet werden als die für den Innendienst. Im Einzelhandel ist ja schon zum großen Teil darauf Rücksicht genommen, weil dort ausschließlich Außendienst ist. Aber in jenen Gruppen, in denen sowohl Innen- als auch Außendienst vorhanden ist, müßte diese Teilung noch durchgeführt werden.

Von denen, welche die Kaufmannsgehilfenprüfung nicht bestanden haben, waren noch einige nach der psychotechnischen Methode auf ihre Eignung hin untersucht worden. Der starke Widerspruch dieser beiden Ergebnisse soll hier nicht übergangen werden, woraus wiederum die Unbrauchbarkeit dieser Prüfungsmethode ersichtlich ist. Ho. H. ist dafür ein treffendes Beispiel: Er kam nach einjährigem Besuch der Handelsschule zur Eignungsprüfung. Dort erwiesen sich seine Fähigkeiten im Rechnen und Rechtschreiben als gut. Auf Grund dieser guten Leistungen in Rechnen und Rechtschreiben, in Fächern also, die notwendige Voraussetzung für den Kaufmannsberuf sind, wurde er für diesen Beruf empfohlen. Nach dreijähriger Lehrzeit versuchte er die

Kaufmannsgehilfenprüfung abzulegen, welche er nicht bestand. Gerade in Rechnen und Buchführung — jenen Fächern, in welchen er die Eignungsprüfung mit Gut ablegte — erhielt er die Note „mangelhaft". Hieraus ersieht man wiederum die Unbrauchbarkeit der psychotechnischen Eignungsprüfung, welche nur die einzelnen Fähigkeiten prüft und auf Grund dieser das Gutachten über die Eignung für den entsprechenden Beruf ausspricht. Aber diese Untersuchungen haben deutlich gezeigt, daß zu der Prüfung der allgemeinen Begabung, die oft in der kurzen Eignungsprüfung noch dazu unzureichend ermittelt wird —, denn sonst könnten nicht solche Fehlurteile auf diesem Gebiet vorkommen, wie sie obiges Beispiel, das noch um einige vermehrt werden könnte, zeigt — noch notwendig eine Prüfung des Arbeitscharakters und des Strukturtypus hinzutreten muß. Als eine notwendige Voraussetzung haben wir schon eine durchschnittliche Allgemeinintelligenz ermittelt, zu welcher auch das Rechnen und Rechtschreiben gehört. Als eine zweite notwendige Voraussetzung ist ein stetiger Arbeitscharakter mit einer strebsamen Willenshaltung anzusehen. Aber diesen hatte die psychotechnische Eignungsprüfung nicht zu ermitteln vermocht. Wenn der Arbeitscharakter gut ist, dann kann er eine unterdurchschnittliche Allgemeinbegabung ersetzen und zu einem brauchbaren Kaufmann die Befähigung geben. Das soll hier noch ein aufschlußreiches Beispiel zeigen.

Sch. Th. ist seinem Strukturtypus nach I_3. Das psychologische Gutachten sagt über ihn aus: „Infolge nicht mehr durchschnittlicher intellektueller Begabung wurden jedoch allgemein unter dem Durchschnitt liegende Leistungen erzielt. Der Arbeitscharakter läßt eine weitere günstige Entwicklung erwarten"[26]).

Er kam als Lehrling in die Eisenindustrie, in welcher nach der vorausgegangenen Untersuchung der I_3-Typus am häufigsten vorkommt — die demnach für diesen Typus ein geeignetes Betätigungsfeld bietet. Dort hat er dann auch diese Lehrzeit mit zufriedenstellendem Ergebnis beendet und die Handlungsgehilfenprüfung bestanden, welche von manchen nicht bestanden wurde, die in ihrer Intelligenz den Sch. Th. weit überragten. Er wird auch als kaufmännischer Angestellter hier seinen Mann stehen.

Wir sehen die große Bedeutung des Arbeitscharakters, welcher stark typologisch bestimmt ist. Die labilen Grundstrukturen sind zu einer solchen stetigen Arbeitsweise nicht fähig. Sie ist nur den reinen Integrationstypen eigen. Die Vermutung spricht dafür, daß der ruhige und stete Arbeitscharakter desto häufiger auftritt, je mehr der Typus sich der Desintegration nähert; daß sie also vorwiegend dem I_3-Typus eigen ist. Dieser aber ist für die Arbeiten im Innendienst besonders geeignet, wie die vorausgegangenen Untersuchungen ergeben haben.

Der Arbeitscharakter befähigt ihn aber auch zu den ständig gleichen Arbeiten, wohingegen der Vertreter und Verkäufer eine abwechslungsreichere Betätigung hat. Ihm wird demnach diese Abwechslung schon die Kraft zum intensiven Schaffen geben.

Dem labilen S-Typus fehlt die Beständigkeit und Ausdauer ganz. Deshalb ist es nicht verwunderlich, wenn der S_1-Typus in unseren Untersuchungen keine wesentliche Rolle spielt. Mit dem S_2-Typus verhält es sich anders. Er kann durch seinen rationalen Überbau seine Labilität bis zu einem gewissen Grade beherrschen. Besonders ist dies der Fall, wenn in der Arbeit sein Ehrgeiz angefacht ist. Er muß den Erfolg sehen, wo der I_3 lächelnd sagt: „Ich weiß, was ich kann!" Deshalb ist es leicht verständlich, daß jene, welche die Kaufmannsgehilfenprüfung „mit gutem Erfolge" bestehen, oft dem S_2-Typus angehören. Das besagt dann nicht immer, daß sie in der Praxis mehr leisten. Ein besonders charakteristisches Beispiel sei hier dafür angeführt: O. K. besaß laut Eignungsprüfung eine gute Allgemeinintelligenz. Seine Erlebnisweise war „nüchtern, reflektierend, teilweise auch subjektiv-kritisch gerichtet"[27]). Er besaß danach die Grundstruktur des S_2-Typus. Seine Lehrzeit verbrachte er in der Eisenindustrie und legte am Schluß die Kaufmannsgehilfenprüfung mit gutem Erfolg ab. Ein Prüfer sagte von ihm: „Seine Haltung in der Prüfung widerte mich an. Er war ganz Pose!" Damit bestätigte er wieder das Charakteristikum des S-Typus. Ein solcher S_2 wird sich in der kaufmännischen Praxis nicht mit einer untergeordneten Büroarbeit zufrieden geben. Sein Ehrgeiz treibt ihn weiter. Wenn demnach mehrere von diesem Typus in einem Büro tätig sind, dann schaffen sie dort einen ungesunden, für den ganzen Betrieb mit der Zeit untragbaren Zustand. Ist aber der S_2-Typus vereinzelt in der Wirtschaft tätig, ganz gleich in welchem Betriebe, dann kann er manches schaffen, wenn er am richtigen Platze sich befindet. Durch seine rationale Oberschicht besitzt er zumeist große organisatorische Fähigkeiten. Wenn diese für den Betrieb richtig angesetzt werden, können sie nur nutzbringend und fördernd wirken. Erringt er eine leitende Stellung, so kann er dort viel schaffen zum Nutzen des Betriebes und der ganzen Wirtschaft. Darum ist der S_2-Typus an und für sich nicht ganz aus dem Wirtschaftsleben zu entfernen. Aber er darf nicht in der Überzahl dort sein. — Doch dieses Verhältnis scheint sich schon von selbst zu regulieren, da sehr wenige von diesem Typus die Neigung zum Kaufmannsberuf haben. Sie neigen in der Regel zu anderen Berufen, insbesondere zum Schauspieler, wie Schnieders schon vor Jahren dargelegt hat[28]). Wenn sie sich aber zum Kaufmannsberuf entschließen, dann sind es häufig Strukturelemente von anderen Typen, welche sie dazu befähigen, insbesondere vom I_2-Typus, mit dem einzelne Vertreter verwandte Züge aufweisen.

Zusammenfassung:

Diese Untersuchung, welche in dem Vergleich der strukturpsychologischen Eignungsprüfung und der Kaufmannsgehilfenprüfung bestand, zeitigte folgendes Ergebnis:

1. Der I_3-Typus ist am häufigsten bei den Banken und in der Industrie vertreten. In letzterer entscheidet es sich auch wieder, ob es schwere Eisenindustrie oder die leichtere Holz- und Nahrungsmittelindustrie ist. Je nachdem verschiebt sich dann das Bild etwas zugunsten des I_1. Innerhalb dieser Branchen ist es die Bürotätigkeit mit überwiegend registrierendem und rechnerischem Charakter, welche von diesem Typus bevorzugt wird. Darum kann man ihn als den bevorzugten Typus für jede innendienstliche Arbeit ansehen.

2. Über den I_2-Typus sagt diese Untersuchung noch nichts Wesentliches aus. Er verschwindet innerhalb der Branchen. Man kann nicht daraus schließen, daß die kaufmännische Tätigkeit für ihn typisch wäre. Es ist späteren Sonderuntersuchungen vorbehalten, darzulegen, daß das Hauptbetätigungsfeld des I_2-Typus im Verwaltungsberuf liegt.

3. Der I_1-Typus aber hat in der Wirtschaft seine große Bedeutung und Aufgabe. Seinen höchsten Prozentsatz erreicht er im Einzelhandel, der nur Verkaufspersonal beschäftigt. Dann zeigt die Versicherungsbranche einen großen Anteil an diesem Typus. Nachforschungen haben ergeben, daß hierunter besonders die Agenten fallen, welche den Verkehr mit dem Publikum aufnehmen. Auch der Großhandel hat einen nicht geringen Prozentsatz dieses Typus, der dort ausschließlich im Verkaufspersonal besteht, wohingegen die Büroarbeit vom I_3-Typus erledigt wird. Auch in der Industrie sind noch eine große Anzahl I_1-Typen vertreten, besonders in jenen Branchen, welche eine große Verkaufsorganisation besitzen. So hat diese Untersuchung die Vermutung bestätigt, daß der I_1-Typus hauptsächlich im Verkehr mit dem Kunden sein Betätigungsfeld findet. Er ist der typische Vertreter für die Arbeiten des Außendienstes im kaufmännischen Leben. Die Nachfrage nach dem I_1-Typus als dem weltoffenen, anpassungsfähigen und immer liebenswürdigen Menschen ist immer groß gewesen. Selbst in Tätigkeiten des reinen Innendienstes wird er gerne hineingenommen, namentlich wenn eine überdurchschnittliche Intelligenz ihn nicht allein an typengebundene Arbeiten bindet. Einzelne Beispiele aus der Praxis werden die nachfolgenden Sonderuntersuchungen noch davon bringen.

4. Ohne Bedeutung für den kaufmännischen Beruf ist, wie schon erwähnt, der S-Typus, besonders der S_1-Typus. Es sind hierfür schon an anderem Orte die Gründe dargelegt worden, so daß die Untersuchungsergebnisse hier keiner Klärung mehr bedürfen. Auch die

Stellung des S_2-Typus ist innerhalb des Kaufmannsberufes nach obiger Darlegung klar.

Die Sonderuntersuchungen haben das Bild dieser bisherigen Untersuchungen nur bestätigen können. Ihre Ergebnisse werden in der Gesamtdarstellung in eigenen Kapiteln dargestellt. Es sei hier noch kurz auf die Untersuchungen von Verwaltungsbeamten hingewiesen.

Der Verwaltungsbeamte hat äußerlich gesehen ähnliche Arbeiten wie der kaufmännische Angestellte zu verrichten. Aus diesem Grunde wurden die Untersuchungen auch auf diese ausgedehnt. In dem vorliegenden Kapitel konnte diese noch nicht durchgeführt werden, weil die Verwaltungslehrlinge nicht die Handlungsgehilfenprüfung ablegen. Auch werden sie in der Berufsschule dort in eigenen Klassen zusammengefaßt, wo es möglich ist. Doch in den Sonderuntersuchungen an 31 Verwaltungsangestellten und Beamten wurde auch ihr Strukturtypus eindeutig ermittelt. Von diesen 31 Vpn., welche in einer Gruppe zu 20 Vpn. mit 22 kaufmännischen Angestellten zusammen am Ergographentest kombiniert mit dem Bildäußerungstest untersucht wurden, und in einer anderen Gruppe zu 11 Vpn., welche mit 14 kaufmännischen Angestellten zusammen sich der Strukturuntersuchung am Prismenbrillentest verbunden mit dem Auberttest und dem Exnertest unterzogen hatten, waren 26 Vpn. im I_2-Strukturkreis, 4 im I_1- und 1 im S-Strukturkreis. Damit ist für den Verwaltungsbeamten der I_2-Typus als der geeignetste erwiesen, wie für den Kaufmann im Außendienst der I_1- und dem des Innendienstes der I_3-Typus.

2. Kapitel

Körperbauformen im Kaufmanns- und Verwaltungsberuf

Nach den eingehenden Untersuchungen über das Strukturbild im Kaufmannsberufe ist nun noch die Frage zu klären, ob auch über die Körperbauformen allgemeingültige Aussagen gemacht werden können.

Eine typologische Einteilung des Menschengeschlechtes nach den Körperbauformen hat, wie schon eingangs erwähnt, der Marburger Neurologe Ernst Kretschmer vorgenommen. Ein Vergleich zwischen seiner Typologie und der Integrationstypologie Jaenschs, die den Untersuchungen in dem vorigen Kapitel zugrunde lag, ist nicht Aufgabe dieser Arbeit. Es sei nach der strukturtypologischen Klärung dieser Berufsgruppe hier nur zusätzlich untersucht, ob nicht auch in der Körperkonstitution gemeinsame Merkmale innerhalb dieser Gruppe aufzufinden sind.

Kretschmer teilt die Menschen der Konstitution nach ein in Leptosome, Pykniker und Athletiker[29]). Diese Konstitution ist bei den einzelnen Typen wesensmäßig verschieden. Doch kommen in den Erscheinungsformen des Lebens ebensooft Übergänge und Legierungen zwischen den einzelnen Typen vor wie in der Strukturpsychologie Jaenschs. Man kann von dem reinen Typus vielleicht sagen, daß er der Grenzfall des Lebens ist.

Diese drei von Kretschmer herausgestellten Typen sind Typen psychischen Verhaltens, deren äußere Merkmale die drei obengenannten Körperbauformen sind. Leptosom nennt er „die Gesamtgruppe der Körperbauformen, die sich, ganz allgemein gesprochen, durch schmalen Wuchs, schmales Gesicht und scharfe Nase auszeichnen". Besonderes Wesensmerkmal ist geringes Dickenwachstum bei unvermindertem Längenwachstum. Der extremste Fall dieser Gruppe ist der Astheniker. Der zweite Typus ist der des Athletikers. „Der männliche athletische Typus ist gekennzeichnet durch starke Entwicklung des Skeletts, der Muskulatur, dann auch der Haut." Als Gesamtbild des Athletikers beschreibt er einen „mittel- bis hochgewachsenen Mann mit besonders breiten, ausladenden Schultern, stattlichem Brustkorb, straffem Bauch und einer Rumpfform, die sich eher nach unten hin verjüngt. Der derbe, hohe Kopf wird auf freiem Halse aufrecht getragen, wobei die schräg lineare Kontur des straffen Trapezius von vorne gesehen der Hals-Schulterpartie ihr besonderes Gepräge gibt".

„Der pyknische Typus auf der Höhe seiner Ausbildung im mittleren Lebensalter ist gekennzeichnet durch die starke Umfangentwicklung der Eingeweidehöhlen (Kopf, Brust, Bauch) und die Neigung zum Fettansatz am Stamm bei mehr graziler Ausbildung des Bewegungsapparates (Schultergürtel, Extremitäten). — Das grobe Eindrucksbild ist bei ausgeprägten Fällen sehr bezeichnend: mittelgroße, gedrungene Figur, ein weiches, breites Gesicht auf kurzem, massivem Hals zwischen den Schultern sitzend; ein stattlicher Fettbauch wächst aus dem unten sich verbreiternden, tiefen, gewölbten Brustkorb heraus“[30]).

Das ist kurz eine Darstellung der drei Körperbaustrukturen, wie sie uns Kretschmer übermittelt hat. Diesen Körperbauformen entsprechen auf der psychischen Seite drei Temperaments- und Charakterhaltungen. Dem pyknischen Habitus entspricht das zyklothyme Temperament, das je nach seiner Färbung untergeteilt werden kann in das hypomanische, syntone und schwerblütige. Der leptosome Körperbau ist überwiegend dem schizothymen Temperamente beigeordnet, das sich auch wieder unterteilen läßt — je nach der Seite, auf welche es neigt— in das hyperästhetische, das anästhetische und das Temperament der Mittellage zwischen beiden. Auch der athletische Typus nimmt mit einem Bruchteil an diesem schizothymen Temperamentenkreis teil. Aber überwiegend ist bei ihm eine Temperamentshaltung vorhanden, welche als viskös bezeichnet wird, worin das „Zähflüssige“ und die einförmige Tenazität dieses Temperamentes zum Ausdruck kommt. Man sieht auch schon nach den beiden Seiten, wohin das Temperament sich bewegt — an der phlegmatischen und explosiven Seite — daß parallel zum Körperbau dieses Temperament auch eine gewisse Schwerfälligkeit besitzt[31]).

Diese Temperamentshaltungen haben charakterologische Bedeutungen, indem sie dem Menschen eine ganz spezifische Charakterfärbung geben. Diese charakterologischen Eigenheiten seien hier noch kurz mit Kretschmers eigenen Worten dargestellt:

Die charakterologische Erscheinungsform des Schizothymen ist besonders gekennzeichnet durch eine „Spaltung“, die durch das ganze Wesen dieses Menschen geht. Es ist der Mensch, welcher unter starken Affektschwankungen leidet, dessen seelische Haltung sich zwischen „zäh und sprunghaft“ bewegt. Man sieht bei ihm meist nur eine kalte, glatte Oberfläche, hinter welcher häufig ein Vulkan brodeln kann; man schöpft ihr Wesen nie aus. Kretschmer zählt die Eigenschaften der Menschen auf, welche nach einer der drei Richtungen ausgerichtet sind; die hier kurz wiedergegeben seien:

1. Ungesellig, still, zurückhaltend, ernsthaft (humorlos), Sonderling.
2. Schüchtern, scheu, feinfühlig, empfindlich, nervös, aufgeregt, Natur- und Bücherfreund.
3. Lenksam, gutmütig, brav, gleichmütig, stumpf, dumm.

In diesen Eigenschaften umfaßt das Kennwort schizothym den großen allgemeinen Biotyp, der dann die große Masse gesunder Individuen dieser Gruppe mit den ganz vereinzelt dazwischengestreuten zugehörigen Psychosen umfaßt[32]).

Im zyklothymen Habitus bewegt sich das Stimmungsbild zumeist zwischen heiter und traurig, meist wellenähnlich plätschernd. Von der realistisch-humorvollen Seite geht das Stimmungsbild über den stillheiteren Hypomaniker in den verschiedensten Zwischenstufen bis zur anderen überwiegend schwerblütigen Seite des depressiven Charakter- und Temperamentsbildes hin. Die von Kretschmer angegebenen Eigenschaften dieser Gruppe sind folgende:

1. gesellig, gutherzig, freundlich, gemütlich;
2. heiter, humoristisch, lebhaft, hitzig;
3. still, ruhig, schwernehmend, weich,

die sich in dieser Zusammenstellung tatsächlich, wenn auch mit anderen Eigenschaften vermischt, im Leben wiederfinden.

Diese von Kretschmer aufgestellten typologischen Unterscheidungsmerkmale dienen hier als Grundlage dieses Kapitels. Schon Kretschmer selbst weist auf Zusammenhänge seiner Typen mit einigen Berufsgruppen hin.

Wie erwähnt, treten pyknischer Körperbau und zyklothymes Temperament häufig zusammen auf. Nun hat dieses Temperament zwei einander entgegengesetzte Seiten, die heitere hypomanische und die depressiv-schwerblütig zurückgezogene. Der heitere Hypomaniker besitzt ein ausgesprochenes Bedürfnis, zu sprechen. Damit lebt er nicht für sich allein, sondern immer in einer Gemeinschaft. Auch gefühlsmäßig nimmt er großen Anteil an dieser Gemeinschaft. Kretschmer sagt von ihm, „Es gibt für ihn keinen schroffen Gegensatz zwischen Ich und Umwelt“[33]). Er ist somit stark „extravertiert“, um es mit Jung auszudrücken[34]). Innerhalb der Integrationstypologie gehört er unter die I_1-Gruppe, welche ja, wie bekannt ist, in starker Kohärenz mit der Außenwelt lebt.

Somit erhebt sich nun die Frage, ob die I_1-Typen bei den Kaufleuten dieser Untersuchung von pyknischem Körperbau und zyklothym-hypomanischem Temperamente sind. Doch bevor wir diese Frage beantworten, sei noch kurz die schwerblütige Seite dieses Temperamentes betrachtet.

Von den Schwerblütig-Depressiven sagt Kretschmer, daß sie ein sehr weiches und tief schwingungsfähiges Temperament besitzen. Sie sind meist still und ruhig — zurückgezogen. Doch sie besitzen nicht die

ungesellige, scheue Zurückgezogenheit der Schizothymen. Nach der Jungschen Einteilung würden sie mehr zu den introvertierten Typen gehören. Ihnen fehlt die starke Kohärenz mit der Außenwelt; deshalb gehören sie in der Integrationstypologie zu den nach innen Integrierten, dem I_2- und I_3-Typus. — Es ist auch hier wieder zu klären, ob zwischen unseren I_3-Typen und diesem schwerblütig-zyklothymen ein Zusammenhang besteht.

Auch dem Athletiker fehlt die starke extravertierte Kohärenz mit der Umwelt, welche dem Hypomanisch-Zyklothymen eigen ist. Seine ruhige, passive Temperamentslage läßt ihn als nach innen integriert erscheinen. Dagegen kann der Schizothyme sowohl der I_3- als auch der S_2-Gruppe angehören.

Wenn man daraufhin zwischen der Kretschmerschen und der Jaenschen Typologie Vergleiche ziehen will, dann stellt man fest, daß ein Typus bei Kretschmer in mehreren Typen bei Jaensch vorkommen kann. Im besonderen kann man sagen, daß der Kretschmersche Typus zwei Seiten besitzt, von denen sich die eine Seite nach der Desintegrations- und die andere nach der Integrationsseite hin erstreckt. Deshalb kann aus einem Vergleich zwischen beiden Typologien innerhalb der hier für die Integrationstypologie ausgewählten Vpn. nichts über den Konstitutionstypus ausgesagt werden. Aus diesem Grunde mußten eigene Untersuchungen in dieser Hinsicht angestellt werden. Dafür standen in erster Linie die Vpn. der Sonderuntersuchungen zur Verfügung. Diese sind alle dem Verfasser bekannt, so daß es ihm gut möglich war, die Körperbaudiagnose zu stellen. Es sind zusammengenommen 51 Vpn., die neben der integrationstypologischen Untersuchung auch einer Körperbaudiagnose unterzogen wurden. Dazu werden noch rund 300 kaufmännische Angestellte beurteilt, welche dem Verfasser aus seiner kaufmännischen Praktikantenzeit in einem großen westdeutschen Industriekonzern her bekannt sind. Letztere Untersuchungen sind während der Arbeitszeit auf den einzelnen Büros durchgeführt worden. Es wurden die Angestellten der einzelnen Abteilungen auf ihre Temperamentshaltung und die ihr entsprechenden Körperbauformen hin beobachtet. Die dort gewonnenen Ergebnisse seien hier ebenfalls angeführt.

Von den hier untersuchten 51 Vpn. waren 2 ausgesprochene Astheniker. Diese waren beide lange Zeit erwerbslos. Einer von ihnen gehörte in der Integrationstypologie dem I_3-Typus, der andere dem S_2-Typus an. Bei den übrigen Vpn. waren 4 Athletiker. Davon war einer Buchhalter, die anderen drei waren im Verwaltungsdienst tätig. Ihr Strukturtypus war bei dem Buchhalter I_3 und den Verwaltungsbeamten I_3/I_2 und I_2. Doch begegneten mir häufig Legierungen zwischen

dem pyknischen und dem athletischen Typus, welche berufsmäßig durchweg im kaufmännischen Innendienst oder in der Verwaltung anzutreffen waren. Dagegen befanden sich unter diesen 51 Fällen 15 mit ausgesprochen pyknischem Habitus, was immerhin den Schluß zuläßt, daß diesem Typus gegenüber den beiden anderen der kaufmännische Beruf mehr zusagt. Beobachtungen unter den Technikern und Ingenieuren des besagten Industriekonzerns scheinen die Vermutung nahezulegen, daß jene Berufe mehr von den Leptosomen bevorzugt werden. Doch sei diese Frage späteren Untersuchungen vorbehalten.

Unsere 15 Pykniker waren berufsmäßig in der Weise verteilt, daß 5 im kaufmännischen Außendienst tätig waren (im Verkauf oder als Vertreter). Ihnen war in sehr starkem Maße die hypomanische Temperamentslage mit dem ausgesprochenen Zug zum Geselligen und Heiteren eigen. Sie waren nach der Integrationstypologie alle I_1-Strukturen. 6 weitere waren im Verwaltungsdienst tätig. Davon übten 4 eine Tätigkeit aus, welche sie in ständigem Verkehr mit dem Publikum hielt. Nach der Integrationstypologie waren es I_1-/I_2- und I_2-Typen. Die beiden anderen Verwaltungsbeamten waren im inneren Verwaltungsdienst tätig und gehörten dem Integrationstypus I_2/I_3 an. Die Temperamentslage wog bei den 4 stark nach außen integrierten Verwaltungsbeamten zur realistisch-heiteren Seite hin über; wohingegen die beiden anderen ein syntones Temperament aufwiesen, welches in der Mittellage zwischen dem realistisch-heiteren und dem schwerblütigen liegt. Dazu kamen noch 4 Fälle aus dem Innendienst, es waren überwiegend Buchhalter. Deren Temperament neigte stark zur hypomanisch-still-heiteren und zurückgezogenen Seite hin. Sie waren als I_3-Typen in den integrationstypologischen Untersuchungen ermittelt worden. — Damit haben wir als Ergebnis hier festzuhalten, daß dieser eine Kretschmersche Typus integrationstypologisch in allen drei I-Strukturen vorkommen kann; ferner, daß derselbe Typus eine Affinität zum Kaufmanns- und Verwaltungsberuf zeigt und dort sowohl für den Außendienst wie auch für den Innendienst in Frage kommt — je nach der Temperamentslage, die ihm eigen ist.

Die übrigen Vpn. waren Mischtypen und Legierungen zwischen verschiedenen Typen, wobei die Legierung zwischen dem pyknischen und dem athletischen Habitus überwog. In allen Fällen waren pyknische Elemente nachweisbar. In der Temperamentslage können dabei auch die verschiedensten Mischungen eintreten — daß z. B. hypomanische Züge mit phlegmatischen oder explosiven des athletischen Habitus sich mischen, oder auch die schwerblütige Seite des Pyknikers. Aus den Beobachtungen läßt sich die Vermutung aussprechen, daß Mischungen zwischen dem hypomanischen und phlegmatischen Temperament einer-

seits und dem schwerblütigen und dem explosiven andererseits eher vorkommen als hypomanische und explosive mit schwerblütigen und phlegmatischen. Integrationstypologisch bewegten sich diese Konstitutionsformen alle innerhalb des I-Strukturkreises, wogegen die wenigen S-Fälle mehr Mischungen zwischen dem athletischen und dem asthenischen Typus waren, oder auch reine Leptosome.

Auch berufsmäßig konnte man bei diesen Legierungen feststellen, daß, je mehr die realistisch-heitere Seite überwog, um so mehr Fälle aus dem Außendienst darunterfielen, und je mehr sich die Temperamentslage der hypomanischen Seite näherte, um so mehr Fälle aus dem Innendienst konnten festgestellt werden.

Nun sollen noch einige Protokolle angeführt werden, welche auf Grund der Beobachtungen innerhalb der kaufmännischen Praktikantenzeit angefertigt sind. Diese Beobachtungen wurden im wesentlichen in rein innendienstlichen Abteilungen, in der Buchhaltungsabteilung, der Statistik, der Finanzabteilung und der Hauptkostenabteilung angestellt.

Aus dem Gesamtkomplex der Buchhaltungsabteilungen wurde die Kontokorrentbuchhaltung herausgegriffen, in welcher 30 Buchhalter beschäftigt waren. Unter diesen war einer von überwiegend asthenischem Habitus. Doch war seine Temperamentslage durchaus nicht die eines Schizothymen, sondern ging mehr in die schwerblütige Seite des Zyklothymen über. Diese war gemischt mit dem viskösen Temperament des Athletikers, von welchem auch Körperbaumerkmale festzustellen waren. Doch hatte er nichts vom phlegmatischen Temperament, sondern er arbeitete fleißig. Aber diese Arbeit fiel ihm schwerer als den anderen. Er brauchte für seine Buchungen und Kontenabstimmungen mehr Zeit als die anderen Buchhalter, welche ihm dabei manches Mal noch halfen. Alle übrigen Buchhalter waren von überwiegend pyknischem Körperbau.

Als ausgesprochener „Buchhaltertyp" sei der stellvertretende Abteilungsleiter hier besonders erwähnt. Er war von kleiner Gestalt — unter Durchschnitt klein — mit rundlichem Fettbauch, kleinen, weichen Händen. Auf gedrungenem Hals saß ein rundlicher Kopf. Er besaß alle Merkmale eines Pyknikers. Trotz der quecksilbrigen Lebendigkeit im Inneren war er nach außen hin ruhig. Es dauerte lange, bis er mit neuangekommenen Mitgliedern der Abteilung in Kontakt kam — er suchte diesen Kontakt nicht. Wenn er ihn aber gefunden hatte, dann war das Verhältnis nett und herzlich. Er besaß in seinem ganzen Wesen eine wirklichkeitsnahe, abstandwahrende Grundhaltung, die den I_3-Typus auszeichnet. Eine pedantische Korrektheit zeichnete ihn beim Arbeiten aus, was man immer wieder beim Buchhalter feststellen kann. Doch

war sie bei ihm mit einem solchen Scharfsinn gepaart, daß er im Auffinden von Buchungsfehlern, welche sich in einer so großen Abteilung allzuhäufig einschleichen, eine besondere Fertigkeit besaß. Er lebte ganz in seiner Arbeit. Die fehlende Kohärenz zur Außenwelt machte ihn nicht zu einem Weltverächter, sondern schuf in ihm eine eigene Welt, deren Mittelpunkt der Beruf bildete. Das machte ihn seinen Mitarbeitern gesellig. — Es ist überhaupt ein Irrtum, wenn man sich den nach innen Integrierten als ungesellig, griesgrämig und menschenscheu vorstellt.

So wie dieser war der größte Prozentsatz aller Buchhalter. Der pyknische Körperbau ist vorherrschend, aber in der Temperamentslage ist die hypomanische oder die schwerblütige Seite die überwiegende, welche in der Integrationstypologie dem I_3-Typus sehr nahe kommt.

Das gleiche Bild zeigte sich dem Beobachter in der Hauptkostenabteilung, der es oblag, durch genaue Errechnung der Selbstkosten die Preise zu ermitteln. Es waren hier etwa 18 kaufmännische Angestellte beschäftigt. Hier paarte sich buchhalterische und rechnerische Kleinarbeit mit spekulativ-kaufmännischem Unternehmungsgeist, der die größtmögliche Gewinnspanne ermitteln muß. Der kaufmännische Angestellte dieser Abteilung steht nahe an der Grenze zwischen Innendienst und Außendienst. Er steht in ständiger Beziehung zum Verkauf und Markt, um in seinen Preisen auch den Wünschen der Käuferschicht gerecht werden zu können. Doch ist die Arbeit selbst rein innendienstlich, da sie ihn in keine Verbindung mit dem Käufer bringt. — In dieser Abteilung war kein leptosomer Körperbau; auch war der athletische in seiner reinen Ausprägung nicht vertreten. Es waren durchweg eine Pykniker, bei denen das stillheitere-hypomanische Temperamentselement fast mehr vorherrschte als das schwerblütige. Über den Integrationstypus läßt sich hier aussagen, daß die Beobachtungen mehr eine Integration nach außen hin vermuten lassen. Doch scheinen hier Typenmischungen besser am Platze zu sein, welche sowohl die Festigkeit besitzen, die für den Innendienst notwendig ist, als auch soweit nach außen integriert sind, daß sie genug kaufmännischen Wagemut besitzen.

In der statistischen Abteilung, in welcher damals 12 Angestellte beschäftigt waren, war beispielsweise kein reiner Pykniker vertreten. Doch fehlte das pyknische Element hier auch nicht. Wo es vorhanden war, mischte es sich mit dem athletischen Habitus, der hier vorherrschte. Es besteht doch irgendein Zusammenhang zwischen der Tätigkeit und dem Typus. Die rein mechanisch-passive Tätigkeit des Registrierens von Versandanzeigen und das Aufstellen von statistischen Tabellen, welche den Stand des augenblicklichen Verkaufs angeben, liegt dem

viskösen Temperament des Athletikers mehr. Der Leiter war von ausgesprochen explosivem Temperament und brauste bei jeder Kleinigkeit auf; beruhigte sich aber wieder ebenso schnell. Sein Stellvertreter war von einer schwermütigen Art, die sich ständig in Minderwertigkeitsgefühlen ausdrückte. Dadurch trat bei ihm ein starkes Geltungsbedürfnis auf.

Eine gewisse Mischung mit schizothymen Temperamentsmerkmalen scheint hier die beste Lösung zu sein. Ein Mitglied dieser Abteilung, dessen Temperament diese Mischung zwischen zyklothymen und schizothymen Merkmalen aufwies, war die Seele der Abteilung. Aus dem schizothymen Bereich entspringt die Eigenschaft, zu disponieren. Diese disponierende Veranlagung ist aber notwendig, um über dieser rein schematischen Eintragungsarbeit zu stehen. Diese Abteilung hat nämlich für die Leitung des Konzerns große Bedeutung, weil von ihren statistischen Aufstellungen aus die Dispositionen auf längere Zeit für den ganzen Konzern getroffen werden. So formt die Arbeit in den einzelnen Abteilungen auch das Konstitutionsbild dieser Abteilungen.

Ein ähnliches Mischungsverhältnis in typologischer Hinsicht wie in der statistischen stellte sich dem Beobachter auch in der Finanzabteilung dar. Auch hier ist die Disposition das wichtigste. Aber hier kommt das pyknische Element mehr hinein, weil die buchhalterische Seite ebenfalls mit anklingt. Dort waren etwa 8 Angestellte beschäftigt, bei denen überwiegend pyknischer Habitus vorlag, welcher mit athletischen und asthenischen Merkmalen bei einzelnen Vertretern gemischt war. Die psychische Haltung war entsprechend: still, ruhig, bis zur zurückhaltend-feinfühligen Haltung des Asthenikers, welche der Abteilungsleiter besaß. Die Merkmale des viskösen Temperamentes wie auch des athletischen Körperbaues traten hier sehr zurück. Die Seele dieser Abteilung war ein älterer Angestellter, welcher schon etwa 40 Jahre bei dieser Firma beschäftigt war und die meiste Zeit immer dieselbe Arbeit verrichtet hatte. Er hatte die Tagesauszüge über die täglichen Eingänge und Ausgänge des Bargeldes anzufertigen, eine Tätigkeit, welche buchhalterische Beharrlichkeit und rechnerische Konzentration verlangt. Er war von fast ausgesprochen pyknischem Körperbau, und sein Temperament neigte zur still-heiteren, hypomanischen Seite. Er war ruhig und zurückgezogen. Integrationstypologisch war er reiner I_3-Typus. Auch die anderen Mitglieder dieser und auch der statistischen Abteilung neigen mehr zur desintegrierten Seite innerhalb der Strukturtypologie.

Das Ergebnis dieser Beobachtung war folgendes: Im Innendienst ist der pyknische Körperbau überwiegend vertreten, der je nach den ein-

zelnen Tätigkeitsbereichen innerhalb der einzelnen Abteilungen mit den anderen Konstitutionen in Mischformen auftreten kann. Sehr deutlich ist in dem reinen kaufmännischen Leben, wo das freie Spiel der Kräfte vorherrscht und die Leistung entscheidet, diese Übereinstimmung festzustellen zwischen der Tätigkeit, die verrichtet wird, und der Struktur bzw. Konstitution, welche für diese Arbeit die geeignetste ist. Daraus kann man innerhalb der einzelnen Abteilungen eine typologische Übereinstimmung bei den meisten Vertretern feststellen; auch dann, wenn die dieser Arbeit adäquateste Konstitution mischtypisch ist — wie in der statistischen und der Finanzabteilung am besten gezeigt werden konnte.

Wenn der Beobachter sich dem Außendienst innerhalb des Kaufmannsberufes zuwendet, dann wird er hier noch mehr pyknische Typen vorfinden. Verkäufer und Vertreter müssen stark nach außen integrierte Typen sein, wie in dem vorangegangenen Kapitel gezeigt werden konnte. Diese extravertierte Haltung besitzt aber von den Kretschmerschen Typen kein anderer in so hohem Maße wie der Pykniker. Die hypomanisch-heitere und gesellige Art des Pyknikers befähigt ihn besonders zu diesem Beruf. Auch ein gewisser aktivistischer Wagemut beseelt ihn — mehr als die anderen Typen. Der Athletiker ist zu schwerfällig und der Astheniker zu „ästhetisch" für diesen Beruf. Aber der reine Pykniker mit der hypomanisch-zyklothymen Temperamentslage ist in diesem Berufe am häufigsten anzutreffen; wie er innerhalb der Integrationstypologie beim I_1-Typus am häufigsten zu finden ist.

Zusammenfassend kann man sagen, daß innerhalb der Konstitutionstypologie von Kretschmer der Kaufmanns- und Verwaltungsberuf hauptsächlich durch einen Typus vertreten wird, nämlich durch den Pykniker. Die zyklothyme Temperamentslage ist dem Kaufmannsberuf besonders wertvoll, weil sie im Psychischen keine Spaltungen aufweist wie die schizothyme Temperamentslage, und so ein ganzheitliches Arbeiten fördert. Dieser Typus kann, wie hier nachgewiesen wurde, in allen I-Strukturen in der Typologie von Jaensch vorkommen, vom I_1- angefangen bis zum I_3-Typus. Deshalb weisen diese Untersuchungen mit den Untersuchungen in der Integrationstypologie innerhalb der vorangegangenen Kapitel eine so große Übereinstimmung auf. Dieser eine Typus kann somit als der Typus des Kaufmanns gelten, wobei beachtet werden muß, daß er sich innerhalb der Integrationstypologie aus drei Typen zusammensetzt, welche eine große Übereinstimmung mit den verschiedenen Seiten der kaufmännischen Tätigkeit zeigen. Somit gliedert die Integrationstypologie den Beruf genauer. Aber es ist ebenso von Interesse, daß innerhalb der Konstitutionstypologie gleichfalls eine gesetzmäßige Beziehung zum Kaufmanns-

beruf besteht; eben dadurch, daß ein bestimmter Konstitutionstypus eine viel größere Affinität zu diesem Berufe zeigt als die anderen Typen.

Die Fälle, in welchen der asthenische Körperbau im Kaufmannsberufe auftrat, sind so verschwindend, daß man diesem Typus in seiner Beziehung zum Kaufmannsberufe keine Bedeutung beimessen kann. Vermutlich tritt er aber zu anderen Berufsgruppen in nähere Beziehung, wie oben schon erwähnt wurde. Auch ist noch die Frage offen, ob in anderen Gegenden, in welchen der asthenische Körperbau überwiegt, — z. B. dort, wo überwiegend nordische Rassenmerkmale auch das Konstitutionsbild modifizieren — nicht doch mehr Vertreter dieses Typus auftreten.

Diese Untersuchungen decken sich auch mit den wenigen Angaben, welche Kretschmer selbst über die Beziehung seiner Typen zum Berufe macht. Er schreibt in „Körperbau und Charakter": „Die Berufe der Hypomanischen sind z. B. die Kaufleute, Redner, Journalisten. Ihre positiven Eigenschaften sind vor allem eine unermüdliche Arbeitskraft und Arbeitsfreude, Temperament, Schlagfertigkeit, Elan, Wagemut, Liebenswürdigkeit, Anpassungsfähigkeit, freier unbefangener Sinn, geschickt in der Menschenbehandlung, Ideenreichtum, Beredsamkeit und ein erstaunlich rascher Blick für die Konjunktur"[35]). Dies sind alles Eigenschaften, welche die hier untersuchten Kaufleute besaßen, die Kaufleute des Außendienstes mehr als die des Innendienstes. Das sind auch alles Eigenschaften, wie sie in der Integrationstypologie dem I_1-Typus eigen sein können. — Dann fährt er fort: „Die mehr depressiv gefärbten Temperamente eignen sich wegen ihrer bedächtigen, allzuweichen und schwernehmenden Art meist nicht als Führer und Organisatoren, dagegen finden wir sie in geschützteren Stellungen als Beamte und Prokuristen (damit soll hier allgemein der kaufmännische Angestellte im Innendienst gemeint sein, der Verf.) oder auch in überkommenen leitenden Stellungen in windstillen Zeiten vorzüglich am Platz"[36]). Damit hat Kretschmer selbst in der mehr depressiv gefärbten Seite dieses Temperamentes den Kaufmann des Innendienstes gesehen.

So ist dieser pyknische Konstitutionstypus der Typus, welcher am häufigsten im Kaufmanns- und Verwaltungsberufe vertreten ist. Diese Untersuchungen haben auch die Gesetzmäßigkeit dieser Beziehungen darzutun versucht. Die beiden Temperamentsseiten weisen gewisse Beziehungen zu den Jaenschschen Integrationstypen auf. So ist von diesen beiden Typologien her dieser Beruf beleuchtet. Aber diese Untersuchungen konnten auch nachweisen, daß die beiden Typologien, welche heute die Grundlage alles typologischen Forschens sind, sehr vieles Gemeinsame besitzen, und daß es wertvoll ist, sich auf beide zu

stützen, anstatt nur einseitig den Standpunkt der einen zu vertreten, weil die Basis der anderen Typologie von den Vertretern der einen abgelehnt wird. Von beiden Seiten kann man zur Berufspsychologie vorstoßen. Die Gesichtspunkte beider Typologien sind fruchtbar und helfen das Berufsbild einer größeren Berufsgruppe klären. Eine Vielzahl der Gesichtspunkte ist besonders dann fruchtbar, wenn es sich um eine Berufsgruppe handelt mit einer Fülle von Berufsmerkmalen, welche sehr stark divergieren, wie es im Kaufmannsberuf der Fall ist. So hat auch die konstitutionstypologische Betrachtung zur Klärung des Berufsbildes beigetragen.

3. Kapitel

Ergebniszusammenfassung

Nach Schnieders' Strukturuntersuchungen des Schauspielers ist bisher in der Berufspsychologie kein weiterer Versuch unternommen worden, auch die anderen Berufsgruppen dahingehend zu untersuchen. In der vorliegenden Arbeit wurde es gewagt, ein Struktur- und Konstitutionsbild vom Kaufmannsberuf zu entwerfen. Wegen der Mannigfaltigkeit und der Vielseitigkeit aller kaufmännischen Tätigkeit war es unmöglich, diesen Beruf in einer Typusgruppe zusammenzufassen. Nur im Konstitutionstypus scheint hier ein Typus in näherer Beziehung zum Kaufmannsberuf in der Gesamtheit seiner Erscheinungen zu stehen.

Wie wir eingangs gesehen haben, reichen zur Eignungsprüfung für diesen Beruf die psychotechnischen Eignungsverfahren nicht aus. In vielen Fällen haben jene, welche nach psychotechnischen Eignungsmethoden geprüft worden sind, in der praktischen Ausübung des Berufes versagt. Ja, ein Teil versagte schon bei der ersten praktischen Bewährung, in der Kaufmannsgehilfenprüfung. Andererseits sind aber ebensoviele in den Kaufmannsberuf hineingekommen, welche, ohne durch die Eignungsprüfung zu gehen, sich in dem Beruf bestens bewährt haben. Nur sind diese Fälle in der vorliegenden Untersuchung nicht zu erfassen. Diese Fälle konnte ich nur in der Praxis feststellen. Es wurde mir ebenfalls wiederholt von den zuständigen Stellen in der kaufmännischen Praxis versichert, welche für die Einstellung und Ausbildung der kaufmännischen Lehrlinge verantwortlich waren, daß sie sich nicht auf die Ergebnisse der Eignungsprüfung stützen könnten. Es würden ihr von der Berufseignungsstelle Lehrlinge zugesandt, welche dort als für den Beruf gut geeignet befunden worden waren, die aber in der kaufmännischen Praxis versagten. Andere wurden von dieser Prüfstelle abgelehnt, welche sich in der kaufmännischen Praxis sehr gut entwickelten. Ja, es sind manche leitenden Persönlichkeiten diesen Weg gegangen. — Es fragt sich nun, was für einen Zweck eine solche Berufseignungsprüfung hat, welche kaum in der Hälfte der Fälle richtig beurteilt.

Es muß hier mit allem Nachdruck im Interesse der Wirtschaft unseres Volkes, in welcher es heute nicht mehr dem einzelnen überlassen bleiben kann, sich durch verschiedene Berufe hindurch zu

experimentieren, bis er den richtigen gefunden hat, gefordert werden, daß die Berufseignungsstellen den Anforderungen genügen, welche an sie gestellt werden. Erst dann können sie wieder das Vertrauen der Praxis beanspruchen. Als Hauptforderung ist dabei aufzustellen, daß gut ausgebildete Fachpsychologen diese Eignungsprüfung vornehmen. Auch ist es wichtig für sie, die Anforderungen der einzelnen Berufe zu kennen. Schließlich ist es von großer Wichtigkeit, die Ergebnisse der Strukturpsychologie anzuwenden, da es strukturelle Wesensmerkmale gibt, die als Grundlage für bestimmte Berufsgruppen dienen.

Erst Walter Schulz versuchte in seinem Institut für Arbeits- und Berufsforschung unter Heranziehung der Strukturpsychologie der Eignungsprüfung eine klare psychologische Unterbauung zu geben. Und schon manche wissenschaftliche Arbeit, welche aus diesem Institut hervorgegangen ist, hat die Richtigkeit dieses eingeschlagenen Weges bestätigen können. Es brauchen neben seinen eigenen Veröffentlichungen nur die Arbeiten von Schnieders, Kerschbaum, Lersmacher, Stahlschmidt und vieler anderer erwähnt zu werden (vgl. Literaturverzeichnis). Die mit diesen Methoden angestellten Eignungsprüfungen haben wesentlich bessere Ergebnisse gezeitigt. In Kapitel 1 konnte im Vergleich dieser Eignungsprüfung mit der drei Jahre später erfolgten Kaufmannsgehilfenprüfung die Brauchbarkeit dieser Methode dargetan werden. So ist hier die brauchbarste Eignungsmethode herausgebildet, welche im Augenblick mit der geringsten Verhältniszahl von Fehldiagnosen für die Praxis arbeiten kann.

Wenn diese Eignungsmethode auch für den Kaufmannsberuf in Anwendung kommen soll, dann muß sie als eine Prüfung der Gesamtpersönlichkeit ihre Auswertung finden. Dazu ist notwendig, daß sie als Intelligenzprüfung bei dem angehenden Kaufmann seine geistigen Fähigkeiten für diesen Beruf untersucht. Aus den bisherigen Fällen dieser Arbeit ist nun klar erwiesen, daß für den Kaufmann eine durchschnittliche Intelligenz Voraussetzung ist. Aber diese Intelligenz allein genügt nicht, wie manche Beispiele aus dem Vergleich der Eignungsprüfung mit der Kaufmannsgehilfenprüfung treffend zeigen konnten, sondern eine zweite Voraussetzung ist der Arbeitscharakter. Dieser ist beim Kaufmann des Innendienstes anders als bei dem des Außendienstes. Bei ersterem muß er stetig sein. Er muß beharrlich an ein und demselben Stoff haften können, ohne in der Konzentration zu erschlaffen. Die wichtigsten innendienstlichen Berufe, der Buchhalter und Kalkulator, verlangen diese Konzentration und Perseveration bei einer ständig sich gleichbleibenden Tätigkeit. Im Außendienst ist wieder eine starke Situationsgebundenheit notwendig. Beim Verkäufer und Vertreter wechseln ständig die Situationen und die Kunden. Diese Gegensätze in der Arbeitsweise bedingen schon, daß nicht ein Typus das gesamte Bild

dieses Berufes wiedergibt. Deshalb ist jede Bemühung verfehlt, welche einen einzigen Kaufmannstyp herausarbeiten will, es sei denn, daß der Typus so weit gefaßt ist, daß die verschiedenen Seiten dieses Berufes darin eingefaßt werden, wie es beim Konstitutionstypus des Pyknikers der Fall ist. Aber hier greift der Beruf noch über die Grenzen dieses Typus hinaus und nimmt noch eine genügende Anzahl Athletiker auf, welche auch Berücksichtigung finden müssen, soll hier die Typologie des Berufes vollständig sein. Ebenso verfehlt ist es, wenn man jede einheitliche Linie außer acht läßt und den Kaufmannsberuf in ebenso viele Einzelmerkmale zerlegt, wie es kaufmännische Handlungsweisen gibt, was Streller (siehe Literaturverzeichnis) tat.

Wenn auf der einen Seite die Unvollkommenheiten aus der Berufseignungsprüfung entfernt werden sollen, dann soll aber auch auf der Seite der kaufmännischen Praxis die Erkenntnis Verwertung finden, daß der Kaufmann im Innendienst ganz andere Aufgaben — mithin auch andere Fähigkeiten hat, diese Aufgaben zu erfüllen — als der Kaufmann des Außendienstes. Deshalb ist es in der kaufmännischen Praxis verfehlt, wenn man kaufmännische Angestellte wahllos sowohl in außendienstlicher als auch innendienstlicher Tätigkeit verwendet, wie es gerade die Anforderungen des Betriebes im Augenblick erheischen. Hier soll auf die besondere Fähigkeit und Eignung für die eine oder andere Seite des Berufes Rücksicht genommen werden. In Großbetrieben geht das ohne weiteres; denn dort gibt es genug Beschäftigung für Typen des reinen Innendienstes als auch des reinen Außendienstes. Schwieriger ist das Problem in den Mittel- und Kleinbetrieben. Dort aber wird meist eine Seite des Berufes überwiegen, wie z. B. im Einzelhandel die Tätigkeit des Verkaufens. Da ist es aber dennoch jedem Verkäufer möglich, nach Beendigung der Kaufzeit die notwendigen buchhalterischen Eintragungen zu erledigen, welche hier sowieso schon auf ein Mindestmaß beschränkt sind. Auch ist es den meisten Buchhaltern ohne weiteres möglich, im Verkauf oder bei einer sonstigen außendienstlichen Tätigkeit auszuhelfen, wenn es nötig ist. Es ist nicht so — und das ist die wichtigste Erkenntnis dieser Untersuchung —, daß ein kaufmännischer Angestellter nur ein Typus ist und nur die Arbeiten verrichten kann, welche für diesen Typus gerade vorgezeichnet sind. Nein, infolge ihrer strukturmäßigen Mischungen und Legierungen ist es den meisten kaufmännischen Angestellten möglich, auch Arbeiten zu verrichten, welche ihrer Grundstruktur nicht voll entsprechen. Ebenfalls ist es möglich, daß eine überdurchschnittliche Intelligenz andersgeartete strukturelle Bindungen durchbrechen kann, wofür auch genügend Beispiele vorlagen — daß z. B. ein I_1-Typus ohne weiteres jahrelang in der Buchhaltung tätig war, obwohl diese Arbeit typologisch vollkommen entgegengesetzt war. Nur beim S-Typus, insbesondere

beim S_1-Typus, fällt diese intelligenzmäßige Überbrückung des Strukturbildes schwer. Der S_2-Typus mit genügend starkem rationalem Oberbau wurde in einzelnen Fällen im Kaufmannsberufe angetroffen. Ja, er konnte in der Kaufmannsgehilfenprüfung in ein paar Fällen überdurchschnittliche Leistungen erzielen gegenüber den I-Strukturen, welche hier mit durchschnittlichen Leistungen aufwarteten. Das liegt aber zu einem großen Teil auch an dem ehrgeizigen Streben, möglichst gute Leistungen zu erzielen.

Damit kommen wir zwangsläufig bei der Betrachtung des Arbeitscharakters zur Grundstruktur. Der Arbeitscharakter ist sehr stark im Typus verhaftet. Die Integrationstypologie, welche hier die Wesensmerkmale der Grundstrukturen aufzeigt, hat sich für den Kaufmannsberuf als die brauchbarste erwiesen, brauchbarer als die Kretschmersche Konstitutionstypologie. Es ließen sich in ihr, wie diese Untersuchungen zeigen konnten, alle Zweige des Kaufmanns- und Verwaltungsberufes einfassen und typologisch ordnen. Die Brauchbarkeit dieser Typologie wird noch dadurch erhöht, daß mit einfachen Testmethoden, die auch zugleich als Intelligenz-Tests gebraucht werden können, der Typus mit einer Genauigkeit festgestellt werden kann, daß es auf Grund dieser Diagnose möglich ist, die Vp. in den ihr adäquaten Zweig des Berufes zu führen. Dieses konnten Untersuchungen mit den Originaltests von Jaensch bestätigen, welche sowohl als Kontrolle der Tests aus der Berufseignungspraxis gelten können, als auch in gleicher Weise wie diese das Berufsbild nach den einzelnen Typen aufgliedern und somit das Strukturbild dieses Berufes uns zeigen.

Alle diese typologischen Untersuchungen haben ergeben, daß im Kaufmannsberufe die I-Strukturen vorherrschen. Wo der S-Typus in einzelnen Fällen auftritt, da fühlt er sich selbst meist falsch am Platze. Das ist auch darin zu erkennen, daß er, wenn er einmal aus dem allgemeinen Arbeitsprozeß herauskommt, schwer wieder dahin zurückfindet, wie einzelne Beispiele von langjährig Erwerbslosen beweisen. Nur der S_2-Typus scheint sich bei genügend starkem rationalem Oberbau im Kaufmannsberufe durchsetzen zu können. Meist aber strebt er dann darin so lange, bis er zu einer leitenden Stellung gelangt ist.

Innerhalb der I-Strukturen ist es der I_1-Typus, welcher die stärkste Kohärenz zur Außenwelt hat. Er ist im Kaufmannsberuf als der geeignetste Vertreter für alle außendienstliche Tätigkeit anzusehen. Auch temperamentsmäßig scheint er dazu in dem heiteren hypomanischen Temperament des Pyknikers die beste Befähigung zu besitzen. Er ist stets heiter, auch bei geschäftlichen Fehlschlägen, und seine Außenweltkohärenz hilft ihm, sich jedem Situationswechsel anzupassen.

Für die innendienstlichen Berufe ist der Typus der geeignetste, welcher sich nur wenig durch Umweltkohärenz von seiner Arbeit ab-

lenken läßt. Je stärker die Integration nach innen vorgeschritten ist, um so besser für diesen Beruf. Es konnte in allen hier durchgeführten Untersuchungen festgestellt werden, daß für die innendienstliche Seite des Kaufmannsberufes der I_3-Typus die geeignetste Struktur aufweist. Doch ist es gut, wenn temperamentsmäßig eine gewisse Aktivität vorhanden ist, wie sie überwiegend dem pyknischen Habitus eigen ist. Die stillsonnige Zurückgezogenheit, welche im Arbeitscharakter keine schizothymen Spaltungen, sondern eine zyklothyme Ganzheitserfassung der Aufgaben in sich birgt, ist die beste Temperamentslage dieses Typus. Auch hier konnten Untersuchungen, welche in der Praxis angestellt wurden, diese Annahme voll bestätigen.

Der idealistisch gerichtete I_2-Typus war im Verwaltungsberuf am meisten anzutreffen. Das scheint mit der Wertgerichtetheit in diesem Berufe — in der Arbeit für das Gemeinwohl — seinen tieferen Grund zu haben.

So können wir diese drei I-Typen als die drei Säulen des Kaufmanns- und Verwaltungsberufes ansehen; die I_1-Säule als die des Kaufmanns im Außendienst, die I_2-Säule als die des Verwaltungsbeamten und die I_3-Säule als die des Kaufmanns im Innendienst. Zwischen diesen einzelnen Typen gibt es Übergänge. Diese sind notwendig, damit nicht eine zu stark einseitig gefärbte Richtung des beruflichen Könnens bei den einzelnen Vertretern dieser Typen vorliegt. Die vorherrschende Struktur bei Mischtypen und Legierungen richtet den einzelnen aus nach der ihm adäquaten Seite des Berufes.

Eine branchenmäßige Untersuchung des Kaufmannsberufes zeigte auch eine Determination der Berufsrichtung und damit auch des Typus von der zu bearbeitenden Materie her. Daß diese bei den Arbeitern der Faust vorhanden war, konnte Walter Schulz schon nachweisen. Aber bei dem Kaufmann sollte man diese Abhängigkeit nicht vermuten. Und doch läßt sie sich an Hand der Untersuchungen in Kapitel 1 ableiten. Dort sind z. B. alle Lehrlinge, welche in der Fachgruppe „Industrie" ihre Kaufmannsgehilfenprüfung abgelegt hatten und vorher durch die strukturpsychologische Eignungsprüfung erfaßt werden konnten, aufgegliedert nach den einzelnen Branchen, innerhalb welcher sie tätig sind. Dabei stellte sich heraus, daß die Eisenindustrie einen weitaus größeren Anteil am I_3-Typus nahm als die anderen Industrien, die Holz-, Nahrungsmittel- usw. Industrie. Je schwerer die zu verarbeitende Materie, um so stärkeren Anteil nimmt daran der I_3-Typus. Das gleiche Bild ergibt sich bei der Betrachtung der Abbildung über die Strukturverteilung im Großhandel. Wenn auch dort der I_3-Typus vor dem I_1-Typus mehr zurücktritt, so ist er doch im Eisengroßhandel stärker vorhanden als in den anderen Großhandelsunternehmungen. Wenn dies nur in der Industrie der Fall wäre, dann könnte

man einwenden, daß es auf der Größe der einzelnen Unternehmungen beruhe. Die Eisenindustrie als Schwerindustrie ist meist in großen Konzernen zusammengefaßt, wogegen die anderen Industrien aus Mittel- und Kleinunternehmungen bestehen, in welchen die strukturelle Abgrenzung der Arbeiten nicht soweit fortgeschritten ist. Aber im Großhandel gibt es diese Mammutunternehmen nicht; und doch ist auch hier ein branchenmäßiges Überwiegen des I_3-Typus in der Eisenbranche gegenüber den anderen Branchen vorhanden.

Neben dieser — wenn auch weniger bedeutenden — Beeinflussung des Strukturbildes in einzelnen Branchen und Betrieben läßt sich die andere Regel aufstellen, daß mit der Stärke des Abstraktionsvermögens in den einzelnen Branchen die Integration der Struktur nach innen zunimmt. Das zeigt uns besonders die prozentuale Ausstellung der Typenverteilung in den einzelnen Branchen, wonach den prozentual größten Anteil die Bankunternehmen haben, und daran sich je nach dem Grade dieser Abstraktion die Industrie usw. anschließen.

So gibt es im Kaufmannsberuf auch eine branchenmäßige Aufteilung der Typen. Je nach der Tätigkeit in den einzelnen Branchen werden von ihnen mehr I_3-Typen oder I_1-Typen bevorzugt; denn im freien Wettbewerb der Kräfte zieht jeder Berufszweig die ihm typologisch am meisten entsprechenden Arbeitskräfte an. — Auch die Berufsberatung kann hier bei der Wahl der Branche manchmal wertvolle Fingerzeige geben, damit der noch so häufig vorkommende Branchenwechsel nach der Lehrzeit mehr und mehr aufhört.

Doch das Ziel der Arbeit wurde nicht mit der Herausstellung dieser einzelnen Typen als beendet betrachtet, sondern es wurde auch ihre erbmäßige Verankerung untersucht. Dabei ist als Ergebnis zutage getreten, daß mit der Vererbung der Typusgrundlage auch der Typus selbst mitvererbt wird. Dies wurde Ausgangspunkt der Forderung zur Pflege eines Kaufmannsstandes, in welchem die typologisch als auch für den Beruf spezifischen Eigenschaften erbmäßig gepflegt werden können. Dabei braucht nicht die Erkenntnis der Erblehre außer acht gelassen zu werden, daß erworbene Eigenschaften sich nicht vererben. Es ist aber dies auch nicht in Abrede gestellt worden, sondern es wird hier nur auf die Vererbung der typologischen Merkmale hingewiesen. Daß eine gewisse Tradition innerhalb dieses Berufes noch besteht, zeigt schon der Umstand, daß von 26 Fällen, in welchen die gleiche typologische Grundlage auch bei den Vorfahren auf Grund des typologisch gleichen Berufes vermutet werden kann, 15 Fälle innerhalb desselben Berufes geblieben sind. Das sollte mehr zur Pflege dieses Berufes als Stand anregen. Auch ist es typologisch sehr zu begrüßen, wenn die I-Strukturen bei der Weitergabe ihres überkommenen Erbes innerhalb desselben Strukturkreises bleiben.

Schließlich hat eine Untersuchung dieses Berufes nach der Seite des Konstitutionstypus hin auch hier eine gewisse Gemeinsamkeit des Typus in diesem Berufe aufgezeigt. Damit kommen wir immer mehr zu der Überzeugung, daß in den Berufen wesentliche Grundstrukturen vorhanden sind, welche eine gewisse Affinität zu entsprechenden Berufen besitzen, selbst dann, wenn der Beruf eine solche Mannigfaltigkeit in seinen Äußerungen besitzt wie der kaufmännische. — So besitzen die einzelnen Seiten des Kaufmanns- und Verwaltungsberufes in ihren Zweigen wesentliche Übereinstimmungen in der Grundstruktur, welche erbmäßig weitergegeben werden kann. Ferner zeigt, abgeleitet von dieser Grundstruktur, der Arbeitscharakter in diesen Zweigen eine große Übereinstimmung. Von den Kretschmerschen Typen bevorzugt der Pykniker diesen Beruf, welcher je nach seiner Temperamentslage sich in die einzelnen Zweige desselben verliert. Damit sind für diesen Beruf die Gemeinsamkeiten herausgestellt, die innerhalb der einzelnen Individuen, welche hier untersucht wurden, möglich sind. Daneben besitzt jeder einzelne Mensch noch so viele psychische Fähigkeiten, welche nicht auf den Nenner der Gemeinsamkeiten gebracht werden können, daß wir mit aller Untersuchung den einzelnen Kaufmann oder Verwaltungsbeamten doch nicht erfaßt haben. Das war auch nicht die Absicht dieser Untersuchungen. Ein jeder wird an seinem Platze seine individuellen Kräfte nach wie vor entfalten können. Diese Untersuchungen sollen den einzelnen dahineinführen, wo er auf Grund der „Gemeinsamkeiten", welche er mit den anderen Vertretern dieses Zweiges gemein hat, seine individuellen Eigenarten am besten entfalten kann.

So ist es nicht abwegig, auf den Kaufmannsberuf als einen Stand hinzuweisen, der die gemeinsamen Merkmale dieses Standes wieder besonders pflegen soll — ohne kastenmäßig abgeschlossene Enge; aber doch mit dem Bewußtsein, die Aufgaben, welche dem Beruf im Leben gestellt werden, so besser zu erfüllen.

Lebenslauf

des Diplom-Handelslehrers Heinrich Heitbaum

Am 18. Dezember 1911 wurde ich zu Ratingen bei Düsseldorf geboren. Meine Eltern sind der Schlosser Anton Heitbaum und seine Ehefrau Agnes geb. Brückmann. Dem Religionsbekenntnis nach gehöre ich zur röm.-kath. Kirche.

Das Zeugnis der Reife erlangte ich am 7. März 1933 auf dem Staatlichen Hohenzollern-Gymnasium zu Düsseldorf. Anschließend studierte ich an den Universitäten in Bonn und Frankfurt am Main. Meine Hauptstudienfächer waren Psychologie und Philosophie. Ferner studierte ich Volkswirtschaft, Betriebswirtschaft und Recht. In Frankfurt am Main erhielt ich am 27. November 1937 das Diplom als Handelslehrer.

Meine akademischen Lehrer waren unter anderem die Herren Geh.-Rat Prof. Dr. Adolf Dyroff, Professor Dr. Siegfried Behn, Professor Dr. Erich Rothacker, Professor Dr. Oskar Becker und Professor Dr. Arthur Spiethoff.

Der Termin der mündlichen Prüfung war am 12. Juli 1939.

Bonn, den 20. Juni 1939.

Heinrich Heitbaum

Anmerkungen

[1]) Erscheint in der Gesamtausgabe.

[2]) Vgl. hierzu Kapitel 6 in der Gesamtausgabe.

[3]) Vgl. hierzu W. Schulz, „Strukturtypus und Begabung", Seite 11, Sonderdruck der Zeitschrift „Die Rheinprovinz", Nr. 1 und 2, 1936.

[4]) Vgl. hierzu W. Schulz, „Erbgut, Erziehung und berufliche Leistung", Seite 15 ff. — ferner P. Kerschbaum, „Über die Festigkeit der Persönlichkeitsstruktur im Jugendalter", und W. Stahlschmidt, „Der Verlauf von Übung und Ermüdung", Zeitschrift für Psychologie, Band 141, Seite 163.

[5]) Vgl. hierzu Jaensch, „Die Eidetik und die typologische Forschungsmethode in ihrer Bedeutung für die Jugendpsychologie und Pädagogik". Zeitschrift „Pd. Ps.", Nr. 26, 1925. Jaensch, „Auseinandersetzung in Sachen der Eidetik und Typenlehre", 1928. Jaensch, „Die Fortbildung der Eidetik, Berlin-Wien 1931. Jaensch und Mitarbeiter, „Eidetische Anlage und kindliches Seelenleben", Leipzig 1934, XVIII.

[6]) Vgl. hierzu: P. Kerschbaum, „Persönlichkeitsstruktur und anschauliches Erleben". Zeitschrift „Rheinprovinz", Nr. 2, 3, 4, 1937.

[7]) a. a. O., Seite 9.

[8]) Vgl. Jaensch, „Gegentypus", Seite 103 ff.

[9]) Vgl. Stahlschmidt, „Der Verlauf von Übung und Ermüdung", Seite 167.

[10]) und [12]) W. Schulz, „Strukturtypus und Begabung", Seite 11.

[11]) Stahlschmidt, a. a. O. Seite 167.

[13]) Stahlschmidt a. a. O., Seite 168.

[14]) Gutachten Nr. 1655 vom 25. Januar 1938.

[15]) Gutachten Nr. 736 vom 23. Dezember 1937.

[16]) Gutachten Nr. 1402 vom 10. Januar 1938.

[17]) E. Hoch, „Die Kaufmannsgehilfenprüfung der Industrie- und Handelskammern", 1938, Seite 7.

[18]) E. Hoch a. a. O. Seite 24: Vgl. hierzu die „Richtlinien für die Durchführung der Kaufmannsgehilfenprüfungen bei den deutschen Industrie- und Handelskammern:

Die Kaufmannsgehilfenprüfungen der deutschen Industrie- und Handelskammern dienen dem Zweck, dem kaufmännischen Nachwuchs eine umfassende und gründliche Ausbildung zu sichern und das Verantwortungsgefühl von Lehrlingen und Lehrherren zu vertiefen. Ihre Aufgabe ist es demgemäß, festzustellen, ob die Prüflinge das Maß kaufmännischen Allgemeinwissens und Fachwissens besitzen, das man von ihnen nach beendeter Lehrzeit erwarten kann, ob der Prüfling am Schluß seiner Lehrzeit eine Vorstellung von dem Sinn und den Aufgaben kaufmännischer Betätigung — vor allem in ihrer Einordnung in die Gesamtwirtschaft und in ihrer Funktion im Rahmen der Volksgemeinschaft hat und ob dem Prüfling demgemäß die Verpflichtung bewußt ist, die der ehrbare Kaufmann gegenüber seinem Berufsstande, seinem Volke und seinem Vaterlande trägt. —

Ein tüchtiger Kaufmannsgehilfe muß, wenn er später nach entsprechender praktischer Tätigkeit in die Lage dazu kommen sollte, fähig sein, sich in dem Geschäftszweig seiner Lehrfirma selbständig zu machen." (E. Hoch, a. a. O. Seite 58.)

[19]) a.a.O. Seite 59.

[20]) a.a.O. Seite 60.

[21]) Vgl. W. Schulz, „Erbgut usw.", Seite 17. „Arbeiter der Faust" innerhalb des Typus III (der I_1-Typus nach Jaensch), Textil-, Form- und Farbgebung; glas- und steinverarbeitendes Handwerk; verfeinertes Holzverarbeitungshandwerk; Nahrungs- und Genußmittelgewerbe."

[22]) Vgl. hierzu: E. Schnieders, „Empirisch-struktur-psychologische Untersuchungen über den Schauspieler". „Zeitschrift für ang. Psychol.", Band 42, 1932.

[23]) Vgl. Gutachten Nr. 2018 vom 15. Februar 1935.

[24]) Vgl. Gutachten Nr. 1517 vom 16. Januar 1935.

[25]) Gutachten Nr. 1079 vom 4. Dezember 1934.

[26]) Siehe Gutachten Nr. 7686 vom 9. Februar 1934.

[27]) Siehe Gutachten Nr. 1048 vom 6. Februar 1934.

[28]) Schnieders a. a. O.

[29]) Ernst Kretschmer, „Körperbau und Charakter", Leipzig 1929. Ernst Kretschmer, „Medizinische Psychologie". Leipzig 1930. Ernst Kretschmer und Enke, „Die Persönlichkeit der Athletiker", Leipzig 1936.

[30]) Körperbau und Charakter, Seite 21 ff.

[31]) Vgl. hierzu: „Körperbau und Charakter." Seite 133 und 171.

[32]) Vgl. hierzu: Kretschmer und Enke, „Die Persönlichkeit der Athletiker". Seite 72, Tabelle 10.

[33]) „Körperbau und Charakter," Seite 119.

[34]) C. G. Jung, „Psychologische Typen, Zürich 1921.

[35]) a. a. O. Seite 121.

[36]) a. a. O. ebendaselbst.

Literatur

1. Aubert, Herm.: „Eine scheinbare Drehung von Objekten bei Neigung des Kopfes nach rechts oder links." Arch. f. pathol. Anat. u. Physiol. u. f. klin. Medizin. 20, 1861.
2. Aubert, Herm.: „Physiologie der Netzhaut." Breslau 1865.
3. Aubert, Herm.: „Physiologische Studien über die Orientierung unter Zugrundelegung von Yves Delages, Etudes expérimentales sur les illusions statiques etc." Tübingen 1888.
4. Eilks—Fischer: „Charakterkunde, Typologie und Vererbung." Arch. f. d. ges. Psychol. Bd. 87, H. 3—4, 1933.
5. Exner, Siegm.: „Entwurf zu einer physiologischen Erklärung der psychischen Erscheinungen." Leipzig—Wien 1894.
6. Fischer, G. H. (mit R. Hentze): „Strukturvergleichende Untersuchungen an Eltern und Kindern." Ztschr. f. Psychol. Bd. 133, H. 4—6, 1934.
7. Hoch, E.: „Die Kaufmannsgehilfenprüfungen der Industrie- und Handelskammern 1938." Berlin 1938.
8. Jaensch, E. R.: „Die Eidetik und die psychologische Forschungsmethode in ihrer Bedeutung für die Jugendpsychologie und Pädagogik." Z. f. Psychol. Bd. 26, 1925.
9. Jaensch, E. R.: „Auseinandersetzung in Sachen der Eidetik und Typenlehre." 1928.
10. Jaensch, E. R.: „Die Fortbildung der Eidetik." Berlin—Wien 1931.
11. Jaensch, E. R. und Mitarbeiter: „Eidetische Anlage und kindliches Seelenleben." Leipzig 1934.
12. Jaensch, E. R.: „Der Gegentypus." Beih. 75 z. Ztschr. f. ang. Psychol. 1938.
13. Jaensch und Mitarbeiter: „Grundformen menschlichen Seins." Berlin 1929.
14. Jaensch und Mitarbeiter: Über den Aufbau des Bewußtseins:
    a) Kranz, Fritz: „Experimentell-strukturpsychologische Untersuchungen über die Abhängigkeit der Wahrnehmungswelt vom Persönlichkeitstypus." 1. Teil, Erg.-Bd. 16 z. Ztschr. f. Psychol. 1930.
    b) Richter, Heinr.: „Adaptionsvorgänge bei verschiedenen Menschentypen und den Phasen der Jugendentwicklung." Ztschr. f. Psychol. Bd. 139, 1936.
15. Jaensch E. R.: Studien zur Psychologie menschlicher Typen:
    a) II. Weil, Herm.: „Wahrnehmungsversuche an Integrierten und Nichtintegrierten." Ztschr. f. Psychol. Bd. 111, 1929.
    b) III. Gross, J.: „Über den Integrationsgrad bei Kindern." (Marb. Diss. 1928). Z. f. ang. Psychol. Bd. 33, 1929.
16. Jung, C. G.: „Psychologische Typen." Zürich 1921. 1. bis 3. Aufl.
17. Kerschbaum, Pet.: „Persönlichkeitsstruktur und anschauliches Erleben." Ein experimenteller Beitrag zur Rassenseelenkunde. Sonderdruck d. Ztschr. „Die Rheinprovinz", Nr. 2, 3, 4, 1937.

18. Kerschbaum, Pet.: „Über die Festigkeit der Persönlichkeitsstruktur im Jugendalter." „Die Rheinprovinz", Nr. 7 und 8, 1936.

19. Kerschbaum, Pet.: „Zur Diagnose der körperlichen Vitalität." Eine experimentelle Untersuchung. „Die Rheinprovinz", Nr. 3, 1938.

20. Kretschmer, Ernst: „Körperbau und Charakter." Leipzig 1929. (7. und 8. verm. Auflage).

21. Kretschmer, Ernst: „Medizinische Psychologie." Leipzig 1930.

22. Kretschmer, Ernst und Enke: „Die Persönlichkeit der Athletiker." Leipzig 1936.

23. Lersmacher, Gerh.: „Strukturpsychologische Erörterungen über die arbeits- und berufspsychologischen Zusammenhänge." Ztschr. f. ang. Psychol. Bd. 40, 1931.

24. Ludwig, Helmut: „Rassen- und strukturpsychologische Untersuchungen zur Berufseignung im Rhein-Wupper-Kreis." (Bonner Diss.). Düsseldorf 1938. (Verl. G. H. Nolte).

25. Moede, W.: „Arbeitstechnik, die Arbeitskraft; Schutz, Erhaltung, Steigerung." Stuttgart 1935.

26. Müller, G. E.: „Über das Aubertsche Phänomen." Ztschr. f. Sinnesphysiologie. Bd. 49, H. 3 und 4, 1915.

27. Pfahler, Gerh.: „Vererbung als Schicksal." Leipzig 1932.

28. Pfahler, Gerh. (in Gem. mit Ostermeyer und Lotze): „Erbcharakterkunde, Gestaltpsychologie und Integrationstypologie." Beih. 73 z. Ztschr. f. ang. Psychol. 1937.

29. Schnieders, Edm.: „Empirisch-strukturpsychologische Untersuchungen über den Schauspieler." Ztschr. f. ang. Psychol. Bd. 42, 1932.

30. Schulz, L.: „Der hysteriforme Menschentypus und seine Einordnung in die Integrationstypologie." Ztschr. f. Psychol. Bd. 140, 1937.

31. Schulz, W.: „Erbgut, Erziehung und berufliche Leistung." Ein Beitrag zur Psychologie des Arbeitseinsatzes. Sonderdruck der Ztschr. „Das Werk", 1936.

32. Schulz, W.: „Strukturtypus und Begabung." Sonderdruck der Ztschr. „Die Rheinprovinz", Nr. 1 und 2, 1936.

33. Spranger, Edw.: „Lebensformen." Halle (Saale) 1930. (7. Aufl.).

34. Stahlschmidt, W.: „Der Verlauf von Übung und Ermüdung." Ztschr. f. Psychol. Bd. 141, 1937.

35. Streller, Justus: „Die Berufseignung des mittleren kaufmännischen Bureaubeamten im Buchhandel." 18. Heft in der Schriftenreihe: „Zur Psychologie der Berufseignung und des Wirtschaftslebens. Von O. Lipmann und W. Stern. Leipzig 1921 (und Z. f. ang. Psychol. Bd. 19, Leipzig 1921).

36. Thomas, Wilh.: „Die strafrechtliche Bedeutung der sogenannten integrierten Persönlichkeitstypen von E. R. Jaensch". (Marb. Diss.). Ztschr. f. ang. Psychol. Bd. 35, 1930.

37. Wilke, H.: „Der Sportler und sein Sport im Lichte des Gesetzes von der Attraktion affiner Strukturen." (Bonner Diss. 1936). Druck: H. Pöppinghaus, Bochum-Langendreer.

Druck: Droste Verlag und Druckerei K.-G., Düsseldorf, Pressehaus